

***Stichting  
Rechtsbescherming  
Beleggers***

**SRB**

**De Aandeelhouder**

**Nieuwsbrief jaargang 33**

**Nummer 195**

**21 december 2021**

*Redactie: C.M.A. Stevense*

Redactie: C.M.A. Stevense  
Beatrixstraat 44  
5331 TE Kerkdriel  
Mobiel: 06-28634699  
Website: [www.stichtingsrb.nl](http://www.stichtingsrb.nl)  
E-mail: [info@stichtingsrb.nl](mailto:info@stichtingsrb.nl)  
ING bank: NL83 INGB 0007 7338 88  
K.v.K.: Rotterdam S 41129095

Stichting Rechtsbescherming Beleggers baseert zich op betrouwbaar geachte bronnen. Voor onjuistheden en gevolgen van het gebruik van de in deze nieuwsbrief genoemde informatie aanvaardt Stichting Rechtsbescherming Beleggers echter geen enkele aansprakelijkheid.

## Ten geleide.

De SRB heeft alleen virtuele Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders (AVA's) bezocht. In deze "De Aandeelhouder" staan de verslagen van de AVA's die wij bezocht hebben en nog niet gepubliceerd in De Aandeelhouder.

## Beleggersdag 2021

De SRB-Beleggersdag 2021 zou op 27 november 2021 worden gehouden en die gezien de stijgende corona besmettingen uitgesteld is tot 30 januari 2022 gaat niet door.

De tijd om deze te organiseren na eventueel 18 december is te kort en de risico's dat we er later helemaal vanaf moeten zien te groot.

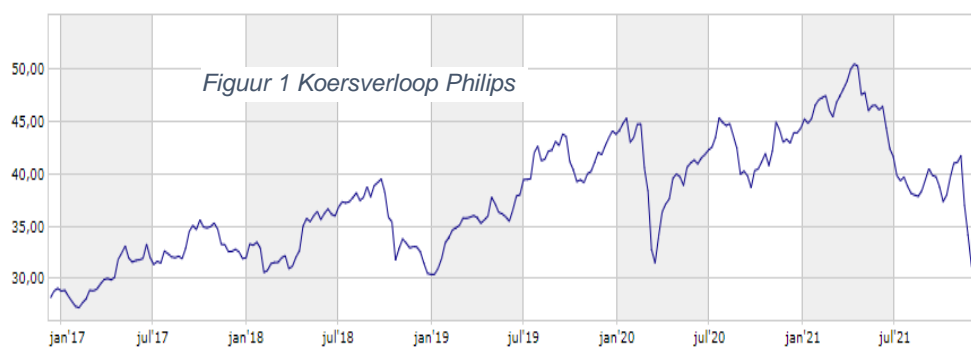
Wij zien u allen in goede gezondheid graag op zaterdag **26 november 2022** in het **Inntel Hotel** in Rotterdam. Helaas ligt deze locatie wat verder verwijderd van het Centraal Station. Wij kunnen echter niet anders. De Nieuwe Poort is gesloten en we weten niet of deze locatie nog opengaat. De andere locatie waar we jaren zijn gekomen, het uit 1884 stammende, Bar Brasserie Engels, is failliet. Dit was eigenlijk al te verwachten. Wij zeiden ruim 10 jaar geleden al dat er veel te weinig reuring is aan de kant van het Groothandelsgebouw. De mensen lopen er hard voorbij richting de overkant van de straat of stappen meteen in de metro. Daarom hebben wij gepleit voor een muziekcentrum. Wij hadden een plan voorgelegd bij de directeur Rotterdam City die enthousiast reageerde. Echter de grootaandeelhouders hebben dit plan getorpedeerd want men wilde ervan af. Ook wij lopen er nu haastig voorbij, want we hebben er niets meer te zoeken. Uw voorzitter komt vaak in TivoliVredenburg' in Utrecht voor concerten en gezien de drukte daar was de investering de moeite waard geweest. Ook TivoliVredenburg' doet zelf bv. ook aan merchandise. Hiervoor heeft men zelf een webshop. Artiesten van naam die regelmatig een clubtour organiseren lopen met een grote boog om Rotterdam heen.

Helaas hebben wij ook moeten besluiten om de bijeenkomst bij het Alpha Tower Fund in Amsterdam die op 3 december 2021 van 15:00 uur tot 18:00 uur zou plaats vinden te verzetten. Als wij het weer verantwoord achten om deze bijeenkomst te organiseren laten wij het u weten.

## De beurs.

Op de beurs valt niet veel meer te beleven. De handelaren sluiten de komende tijd de boeken. Daarom worden de omzetten steeds lager, wat voor merkwaardige koersschommelingen kan leiden. Er kan nog in de laatste week een kleine opleving komen. Beter is het om de blik te richten op volgend jaar, het jaar 2022.

Philips doet het slecht de laatste tijd. De groeiverwachting voor 2021 zijn aangepast van 'laag-tot midden-enkelcijferige groei' naar 'laag-enkelcijferige groei' Naar ons idee zal Philips er misschien 1%'tje groei uit weten te persen. De oorzaken zijn natuurlijk de bekende smoezen. Men heeft last van tekorten aan onderdelen en logistieke problemen. Wij denken echter dat de



mrd. Dit was per aandeel (wpa.) € 0,47. Met € 2,77 boekwinst erbij was de wpa. in Q3 € 3,24.

problemen met ademhalingsapparatuur groter zijn dan dat men nu naar buiten heeft gebracht. Bij de verkoop van Domestic Appliances is er het derde kwartaal (Q3) een boekwinst van € 2,5 mrd. gerealiseerd. Daardoor was de winst € 3,0

Wij denken dat het tijdperk Frans van Houten voorbij is. Zijn huidige contract loopt in 2023 na de AVA af. Wij verwachten volgend jaar rond de AVA-nieuws over een eventuele opvolger.

### **Ons voorgegaan.**

Door plaats gebrek hebben wij dit jaar geen aandacht kunnen besteden aan onze overledenen. In het kort is dit wel medegedeeld zodat iedereen op de hoogte was.

Op 13 januari is van ons heen gegaan de heer Mr. Drs. Ailko Rudolf Koops op de gezegende leeftijd van 97 jaar. De heer Koops is spoedig na de oprichting bij de Stichting gekomen als juridisch adviseur. Aanvankelijk was het de Vereniging voor Verstrekkers van Risicodragend kapitaal. Eind juni 1992 zijn de heren Hans Dubbeldam en Ailko Koops naar de notaris gegaan om definitief de naam te veranderen in Stichting Rechtsbescherming Beleggers. Deze naam is eind jaren tachtig al geïntroduceerd. De statuten die toen opgesteld zijn was een knap kunstje. Al die jaren is de heer Koops bij de SRB betrokken geweest.

Zijn kantoor was een echt advocatenkantoor. We moesten altijd tussen alle dossiers van rechtszaken door manoeuvreren om een plaats te vinden om te vergaderen. Het leek ontzettend rommelig, maar hij wist precies te vertellen welke rechtszaak bij welk dossier behoorde. Meestal was dit op zaterdag. Na 2005 was dit op een doordeweekse dag. Sprekend over mijn ervaringen met heer Koops kan ik niets anders zeggen als dat hij me altijd met raad en daad terzijde heeft gestaan.

Gelukkig heeft de SRB lang kunnen steunen op zijn kennis en ervaring. Helaas duren niet alle zaken eeuwig en moeten we afscheid nemen van deze markante man. Moge hij rusten in vrede.

In week 48 bereikte ons het droevige bericht dat de heer Cornelis van der Lely is overleden. Kees, zoals zijn roepnaam was, is slechts 71 jaar geworden. De condoleance was op zaterdag 4 december 2021. Uw voorzitter is hierheen geweest om de SRB te vertegenwoordigen. Kees praatte altijd veel maar nooit over zichzelf. Nu bleek dat hij al een aantal jaren hartpatiënt. Een hersenbloeding begin september is hem fataal geworden. Iemand merkte op dat hij begin september niet aanwezig was tijdens de AVA van Porceleyne Fles. Nu weten we de reden. Kees was ook één van de iconen van onze Stichting. Altijd positief en helpen en raadgeven daar waar nodig was. Wij hebben hem ook een keer voorgedragen als commissaris bij KLM als tegenkandidaat voor de heer Kok. Ook de heer Kok begreep toen dat het niet tegen hem was, maar tegen de Franse overheersing bij KLM. Wij zijn ook altijd tegen de “fusie” geweest met AirFrance. Kees had bij de omwisseling van aandelen 5 aandelen achtergehouden. Ook wij hebben dat gedaan, maar door een ongelukkige omstandigheid zijn deze toch omgewisseld. Daarom heeft Kees ieder jaar ons met één aandeel gemachtigd. Toen tijdens een statutenwijziging dit onmogelijk zou zijn is het voorstel tijdens de vergadering aangepast. Men kan nu slechts één persoon machtigen. Dus met 5 aandelen 4 mensen machtigen gaat niet meer. Kees was ook altijd tijdens de Beleggersdag aanwezig waar hij altijd meedeed om vragen aan de bestuurders die een presentatie gaven te stellen. Tijdens de huishoudelijke vergaderingen na afloop van onze Beleggersdag nam hij, indien nodig, het woord waarbij zijn positieve steun aan het bestuur voorop stond.

Ook met Kees verliest de SRB een icoon en voor zover wij het weten, van begin af bij de SRB aangesloten. Wij wensen zijn familie veel sterkte met dit verlies. Moge ook hij rusten in vrede.

Kort na het bericht over het overlijden van Kees bereikte ons het bericht van het overlijden van de heer Hans van Teffelen.

Hans is helaas slechts enkele jaren aangeslotene geweest bij onze Stichting. Ik denk een jaar of vijf. Wij hebben hem leren kennen als een aimabele man, joviaal, plezierig en sociaal met een

markante stem. Verder was hij energiek, fietste en wandelde veel. Het milieu lag hem na aan het hart en reed ook een elektrische auto.

Communicatief was hij met zijn humor en positieve instelling bedreven, begrip- en respectvol. Voor zover wij weten heeft hij bij Kodak gewerkt en door zijn werk ook een aantal jaren met zijn gezin in Rochester in Amerika gewoond.

Hans heeft een kort ziekbed gehad en is 79 jaar geworden. Wij wensen zijn familie veel kracht en sterkte toe om dit verlies te aanvaarden. Wij zullen hem missen.

### **Werkzaamheden secretariaat**

Aangezien Shadi Koops na het overlijden van haar vader gestopt is met haar werkzaamheden voor de Stichting bestaat het bestuur uit slecht één persoon. Gelukkig is de heer Ger Harmes bereid om de secretariaatswerkzaamheden op zich te nemen. Hij is bezig om zich in te werken. Door het overlijden van de heer Koops is ook onze juridische adviseur ontvallen. Wij zijn bezig om een plaatsvervanger te vinden. Indien u iemand weet (m/v) vernemen wij dat graag.

Uw voorzitter was gewend om met een behoorlijke snelheid van de ene naar de andere AVA (Algemene Vergadering van Aandeelhouders) te gaan. Daarnaast bezoek ik ook popconcerten en festivals.

Om niet als een oude man uit deze corona te komen ben ik in november 2020 weer bij PostNL gaan werken. Nu niet meer in het brievensorteercentrum in Den Bosch maar in het crossdock pakketpost in Zaltbommel. De bedoeling was tot na de jaarwisseling in januari. Toen echter bleek dat het steeds drukker was ben ik gebleven. Eind maart was ik bezig met afbouwen toen mij een promotie werd aangeboden. Aangezien ik toen in de gaten kreeg dat we weer een AVA-seizoen kregen met virtuele vergaderingen ben ik hierop ingegaan.

Daarnaast ben ik, zoals zovelen, de tuin gaan moderniseren. Zo heb ik een verhoogde bloembak gelijmd en is de beregening van de tuin geautomatiseerd. Veel mensen laten dit doen. Ik heb besloten om dit zelf te doen en ben hier handig genoeg voor en als tuinautomatiseringsbedrijf dit doet wordt het duur door de arbeidskosten en de BTW. U kent dit ongetwijfeld zelf ook wel. Een verbouwing of reparatie of servicebeurt aan uw auto wordt duur door het arbeidsloon en BTW en vooral omdat over het arbeidsloon ook nog eens BTW wordt berekend.

Nu is het wel zo dat wanneer men het zelf doet moet men zelf “het wiel uitvinden”. Er gaat tijd zitten in het uitdenken, passen, meten en informeren. Het voordeel is dat men er veel van leert en men reparaties zelf kan doen. Bij een goed begin is het verder alleen maar aansluiten.

Begin augustus is er bij een fruitteler een ongeluk gebeurt terwijl men druk bezig was met de vruchtdunning bij peren. Om dit werk af te maken ben ik verzocht om mee te helpen.

Bij hetzelfde bedrijf kreeg één van de snoeiers te horen dat hij een hersentumor had. Het advies was opereren. Deze operatie is niet goed gegaan waardoor deze man nu in een hospice zit. Ook om deze snoeiwerkzaamheden op tijd klaar te krijgen heeft men een beroep op mij gedaan.

Alles samengevat is het verzoek om eens te kijken naar goede kandidaten voor uitbreiding van het bestuur. De meeste behoefte is thans aan iemand die thuis is op het gebied van social media.



Een sterke twee poot.

Op 6 mei 2021 was bij DSM de (virtuele) Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA). DSM opereerde gedurende het jaar 2020 in een uitdagende COVID-19-omgeving. We kunnen de activiteiten van DSM verdelen in voeding (Nutrition) en Materialen. Nutrition kan weer onderverdeeld worden in voedingssupplementen voor mensen en dieren.

Nutrition presteerde goed. Bij Materialen was er, vooral in Q4 (vierde kwartaal) herstel.

De omzet van de hele groep nam met +1% toe. De EBITDA nam met -1% af.

Bij Voeding steeg de omzet 6% en de EBITDA met 7%.

Materialen zag de omzet met 13% afnemen. De volumes daalden met 6%. EBITDA nam met 27% af. De nettowinst daalde met 5% naar € 711 mln. Bij de hele groep was de nettowinst € 508 mln. De netto operationele vrije kasstroom was € 955 mln. (+ 19%). Het dividend is gehandhaafd op € 2,40 per aandeel.

Op het moment dat DSM geconfronteerd werd met de uitdagingen van de pandemie, heeft men besloten om te blijven leveren aan de klanten. Hierdoor kon men bij de Nutrition-activiteiten goede financiële prestaties neerzetten. Materials echter had veel last van COVID-19. In Q4 bleef Human Nutrition sterk presteren, Vooral bij voedingssupplementen was de groei flink door de vraag naar gezonde voeding. De groei van Animal Nutrition herpakte zich halverwege het jaar 2020 weer na de voorraadafbouw bij de klanten. Door meevallende vraag uit de automobielsector kende Materialen een sterk herstel. Men is goede vooruitgang blijven boeken bij de uitvoering van het strategisch langetermijnplan. Men heeft drie acquisities gedaan op het gebied van speciale voeding die het aanbod kwalitatief verbeterde.

Resins & Functional Materials zijn verkocht. In belang van mens en planeet heeft men doelgerichte duurzaamheidsambities. Door de inzet op innovatie gerichte groeiplatforms kan de komende jaren een sterke omzet- en winstgroei worden gerealiseerd. COVID-19 leidde tot grote wereldwijde uitdagingen. Men heeft in een vroeg stadium maatregelen genomen om de gezondheid en veiligheid van de medewerkers en partners te waarborgen en tegelijkertijd de activiteiten draaiende te houden om klanten te voorzien van essentiële producten.

<b>Kerncijfers</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Koers/winst verhouding	53,71	30,32	11,78	7,94	15,52
Winst per aandeel	2,62	3,83	6,06	10,04	3,67
Pay out	91,56 %	62,68 %	37,94 %	18,43 %	47,67 %
EV per aandeel	42,56	43,72	44,13	39,67	34,56
Ultimo koers	140,80	116,10	71,44	79,67	56,96
Hoogste koers	151,50	118,15	93,04	82,05	64,39
Laagste koers	82,20	68,98	68,00	56,65	40,89

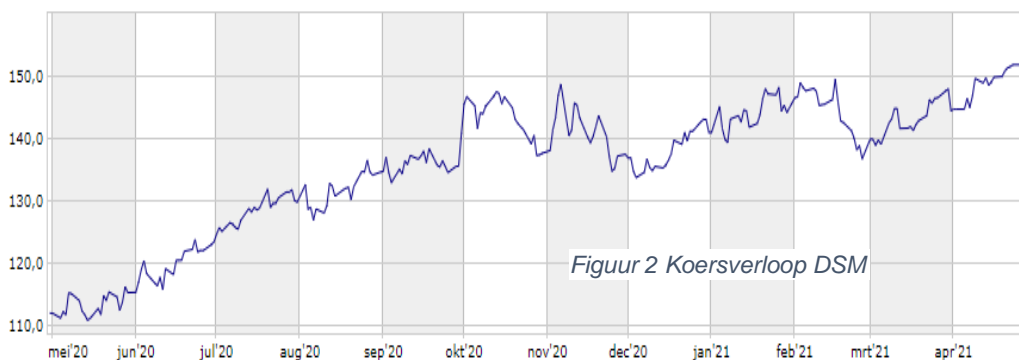
Door verminderde vraag wereldwijd in Q2 en Q3 zag Materialen de volumes met ± 10% dalen. Nutrition had een positief verkoopeffect door COVID-19 was er meer vraag naar voeding naar producten die de immuniteit verhogen. DSM blijft inspelen op de ontwikkelingen op het gebied van gezondheid en veiligheid op het gebied van COVID-19. Men wil hiermee de samenlevingen waarin men actief is ondersteunen. Tijdens het Virtual Investor Event in november 2020 heeft DSM de doelgerichte, prestatie gedreven groeistrategie herhaald. Hierbij zijn duurzaamheid en innovatie belangrijke groeimotoren. De ambitieuze doelstellingen op het gebied van People, Planet en Profit ondersteunen dit. DSM is goed gepositioneerd in markten op het gebied van voeding, gezondheid en duurzaam leven. Daarom kan men een positieve impact creëren en waarde leveren voor alle belanghebbenden.

Bij Nutrition is nog ruimte voor groei en innovatie. Het heeft een uniek bedrijfsmodel dat wereldwijde producten en lokale oplossingen combineert. Zodoende kan men 6% organische omzetgroei en een CAGR-groei van 10% EBITDA in 2015-2020 in het vooruitzicht stellen. Recent heeft men CSK, Glycom en de Erber Group geacquireerd. Deze versterken de waarde propositie van DSM aan klanten. Nutrition zal sterk kunnen groeien door voort te bouwen op zijn 'global products' en 'local solutions'-model. Daarnaast stimuleert men personalisatie en Materials nu uit DSM Engineering Materials en DSM Protective Materials. Deze bedrijven ontwikkelt men samen tot een gespecialiseerde, veerkrachtige en snelgroeiende onderneming met hoge marges. Het aanbod sluit aan bij de toenemende vraag naar materialen die de

gezondheid van zowel mens als planeet beschermen door op biotechnologie gebaseerde en circulaire precisie, door big data, digitale en biowetenschappelijke capaciteiten. Dit wordt de derde poot.

DSM heeft bij Materialen een sterk groei- en winstpotentieel. Dit komt doordat men strategisch op het gebied van Sustainable Living goed gepositioneerd is. Na de verkoop van de Resins & Functional Materials-activiteiten aan Covestro AG, bestaat dit onderdeel uit DSM Engineering Materials en DSM Protective Materials. Men blijft dit onderdeel ontwikkelen tot een meer veerkrachtige, snelgroeiende en gespecialiseerde onderneming met hoge marges. Het aanbod komt tegemoet aan de toenemende vraag naar materialen die de gezondheid van zowel mens als planeet beschermen door op biotechnologie gebaseerde en circulaire oplossingen.

DSM streeft naar een gemiddelde éfficijferige procentuele organische omzetgroei. De EBITDA-marge moet boven de 20% liggen. Bij de EBITDA-groei op middellange termijn in zowel Nutrition als Materials streeft men naar een hoge éfficijferige procentuele groei. Dit alles ondersteunt door een sterke innovatie pijpleiding.



Voor het hele jaar 2021 verwacht men een groei van de EBITDA in dubbele cijfers. Ondanks de wereldwijde onzekerheid is men positief voor het jaar 2021.

Bij Nutrition in denkt men een EBITDA te realiseren

aan de bovenkant van de strategische ambitie voor de middellange termijn. Samen met het aanhoudende herstel bij Materialen denkt men een groei van de EBITDA voor de hele Groep met dubbele cijfers. Voor de Net Operating Free Cash Flow verwacht men een gezonde groei.

Alles samengevat hebben wij veel vertrouwen in DSM en houden wij onze aandelen.



KPN levert telecommunicatie- en ICT-diensten. Aan consumenten wordt vaste en mobiele telefonie, internet en televisie aangeboden. Voor zakelijke klanten wordt een complete telecommunicatie- en ICT-oplossing aangeboden. Wereldwijd worden aan andere operators wholesale-netwerkdiensten aangeboden.

In 2020 was de EBITDA € 2,3 mrd. Dit was een plus van 1,4% jaar-op-jaar (yoy). De EBITDA gecorrigeerd voor de impact van desinvesteringen steeg met 1,2% yoy. De lagere opbrengsten zijn gecompenseerd door lagere directe en indirecte operationele uitgaven. De nettowinst was € 561 mln. en was € 54 mln. lager dan in 2019. De vrije kasstroom was € 765 mln. (+6,6% yoy) Gecorrigeerd voor de impact van desinvesteringen was dit + 5,4% yoy. Bij de consumententak is er een aanhoudende groei van het postpaid bestand (diensten die verleend worden waarvoor achteraf betaald wordt). Hierdoor wordt het breedband bestand verder gestabiliseerd door glasvezel. In Nederland heeft men onderscheidingen voor snelste 5G-netwerk, 5G-innovatie en beste mobiele data gekregen. De versnelde uitrol van glasvezel geeft de komende jaren een solide basis. De ROCE (Return On Capital Employed oftewel de winstgevendheid van het

aangewende kapitaal) verbeterde naar 10,1% ((+ 80bps (basispunten) yoy)). Er is in Q4 (het vierde kwartaal) met € 22 mln. voortgang gemaakt met het kostenbesparingsprogramma. Sinds de start van het programma is er voor € 278 mln. aan kosten bespaard.

De impact van COVID-19 is grotendeels gecompenseerd door kosten. Het netto-effect op het jaarresultaat 2020 ~ € 8 mln. negatief. De liquiditeitspositie was eind 2020 € 2,1 mrd. Bestaande uit € 864 mln. aan liquide middelen en kortetermijninvesteringen en aan niet-opgenomen doorlopende kredietfaciliteit € 1,25 mrd.

Over 2020 wordt een regulier dividend van € 0,13 per aandeel uitgekeerd. Het slotdividend bedraagt € 0,087 per aandeel.

Voor 2021 verwacht men een EBITDA van € 2,3 mrd. Verder verwacht men € 1,2 mrd. aan kapitaal uitgaven. De vrije kasstroom zal met € 765 mln. afnemen. Tot slot verwacht men een dividend van € 0,136 over 2021 uit te keren wat neer komt op een groei van 4.6% op jaarbasis. De ambities voor 2023 blijven overeind.

De wereldwijde pandemie heeft de manier waarop we leven en werken veranderd op manieren die niemand zich kon voorstellen. Daarom is een veerkrachtige digitale infrastructuur waarin bedrijven als KPN opereren cruciaal. De manier van werken is aangepast om de aanzienlijke toename van het verkeer op te kunnen vangen.

Gedurende het jaar waren de ontwikkelingen in het consumentensegment positief. Er was groei bij postpaid en breedband dankzij glasvezel. De opbrengst uit glasvezeldiensten was in Q4 voor het eerst groter dan het verlies aan opbrengsten uit koperservice. Ondanks de COVID-19-gerelateerde tegenwind in het Business-segment, is men op schema om de MKB- en LCE-klanten te migreren naar een toekomstbestendige propositie. En groeit men bij de kernproducten breedband en mobiel. Gesteund door het open access-beleid blijft het segment Wholesale solide groeien. Toch waren er verschillende factoren waardoor er ongunstige klanttevredenheidstrends waren bij zowel het consumenten- als het zakelijke segment. Daarom zijn aanvullende maatregelen genomen om het serviceniveau dat van KPN verwacht wordt in stand te houden.

De uitrol van glasvezel is versneld om het netwerk zo goed mogelijk te benutten. In 2020 zijn er 319.000 huishoudens aan het glasvezelnetwerk toegevoegd. Inmiddels beslaat dit netwerk nu meer dan een derde van Nederland. Het doel is om 0,5 miljoen huishoudens per jaar toe te voegen aan het glasvezelnetwerk zodat in 2023 de helft van Nederland met glasvezel bedekt is. Bij de mobiele sites zijn er meer dan 2.800 gemoderniseerd. Verder is het 5G-netwerk van KPN als snelste en meest innovatieve van Nederland erkend. Men behoort tot de wereldleiders op het gebied van duurzaamheidsinspanningen door verschillende toonaangevende benchmarks. Het streven is om te groeien door de klanten een uitstekende digitale ervaring en gedifferentieerde services voor gezinnen en bedrijven te bieden. Om de organisatie te stroomlijnen wordt het vereenvoudigd en gedigitaliseerd. Deze strategische prioriteiten ondersteunen de ambitie om Nederland te bedrijf verder verbinden met een duurzame toekomst. Men denkt dat de omzet uit massamarktdiensten en de EBITDA groeien voor een aantrekkelijk aandeelhoudersrendement.

De operationele vrije kasstroom daalde met 0,6% gecorrigeerd voor de impact van desinvesteringen (-2,5%) door hogere investeringen. De hogere investeringen in werkkapitaal zijn gecompenseerd met lagere contante rentebetalingen en lagere herstructureringen.

Op de vaste breedbandmarkt voor consumenten zijn drie landelijke operatoren actief. Zij concentreerden zich op geconvergeerde klanten. In landelijke gebieden is er concurrentie van lokale glasvezeloperatoren. De mobiele consumentenmarkt voor instapproposities blijft concurrerend. In het premiumsegment bieden alle operators onbeperkte data aan. In het vierde kwartaal waren er seizoensgebonden promotieactiviteit, aangedreven door Black Friday en eindejaarspromoties.

De zakelijke markt bleef competitief, vooral in de mobiele markt en het LCE-segment (zakelijke diensten voor grote ondernemingen). De groei bij Wholesale en Consumer Fixed (consumenten met een vast



tarief) is tenietgedaan door lagere opbrengsten bij Business en Consumer Mobile.

De niet-service-inkomsten stegen met 6,5%. Vnl. door hogere hardware-gerelateerde inkomsten. Door COVID-19 daalden de roaming opbrengsten en had het Business-segment het moeilijk door vertraagde IT-projecten in Q4. De omzet uit massamarktdiensten daalde met 0,1%. In vergelijking met voorgaande kwartalen verbeterde de trend.

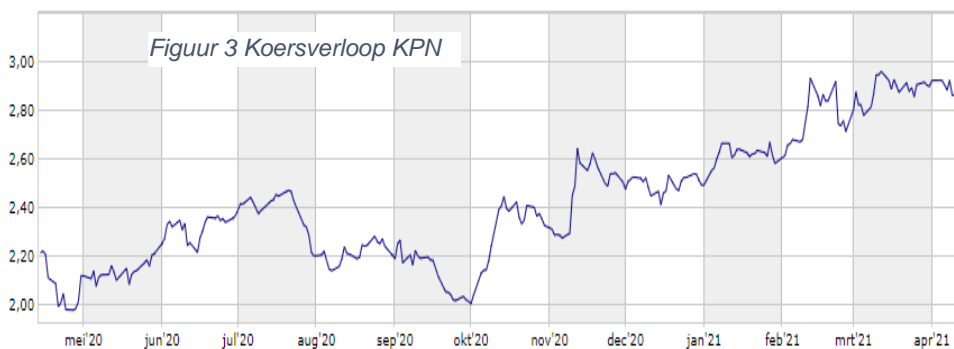
De kosten van goederen en diensten daalden met 0,3%. Gecorrigeerd door impact van desinvesteringen was dit 1,9% lager. De personeelskosten daalden, gecorrigeerd voor de impact van de desinvesteringen (-10%), met 6,5%. Dit komt door de digitale transformatie en lagere kosten als gevolg door COVID-19. De IT/ TI-kosten stegen met 7,2%. Dit is gecorrigeerd voor desinvesteringen (+ 5,5%). Tijdens Q4 zijn de medewerkers ondersteund bij het thuiswerken. Verder is de capaciteit in de callcenters verhoogd voor een betere klantenondersteuning wat tot extra kosten leidde. Vereenvoudiging en digitalisering gaven structurele besparingen. Aanhoudende concurrentie, klantmigraties, lagere inkomsten uit roaming en lagere inkomsten uit IT-projecten door COVID-19 hadden een verdere impact op de prestaties.

De opbrengsten uit telefonie daalden met 2,7%. Gecorrigeerd voor de impact van desinvesteringen (-4,2%) en stegen de niet-service-inkomsten met 0,9%. Gecorrigeerd door het effect van desinvesteringen, waren de kosten van goederen en diensten 2,1% lager op jaarbasis (-1,3% op jaarbasis zonder correctie). De personeelskosten daalden met 10% (-13% zonder correctie) en de IT/ TI-kosten daalden met 4,6% (-7,3% zonder correctie). De totale netto indirecte operationele (opex) besparingen voor het boekjaar 2020 waren € 137 mln. en € 278 mln. sinds de start van het kostenbesparingsprogramma in 2019. KPN verwachtte toen een besparing van € 375-400 mln. te realiseren in netto indirecte opex in de periode 2019-2021. De EBITDA- marge ging van 42,2% naar 44,0%. De bedrijfswinst (EBIT) van € 912 mln. Dit is € 129 mln. lager. De oorzaak waren incidentele posten in 2019 zoals de boekwinst op de verkoop van NLDC (€ 171 mln.), en op de verkoop van International Network Services en Argeweb (€ 29 mln.). Verder was een negatieve wijziging in de voorzieningen (€ 6 mln.) en viel er € 20 mln. vrij bij een omzet gerelateerde voorziening.

In 2020 was er € 11 mln. boekwinst op de verkoop van KPN Consulting in Q2 2020.

Zonder dergelijke incidentele posten zou de EBIT op jaarbasis € 57 mln. hoger zijn geweest. Dit is mede het gevolg van lagere herstructureringskosten (€ 79 mln.), die gedeeltelijk gecompenseerd zijn door € 15 mln. hogere afschrijvingen en amortisatie. Naast de incidentele posten werd de nettowinst beïnvloed door een positieve herwaardering van € 67 mln. van de uitgestelde belastingvordering van KPN (€ 48 mln. in 2019) en € 95 mln. extra financieringskosten in verband met een obligatielening in Q4 2019. Zonder dergelijke incidentele posten zou de nettowinst gestegen zijn met € 42 mln. na belastingen. Dit vanwege lagere financieringskosten door aflossingen en herfinanciering van schulden.

De ROCE (rendement op geïnvesteerd vermogen) was 10,1% (9,3% in 2019). Deze is ontstaan door een betere operationele efficiëntie door gedisciplineerde kostenbeheersing en lagere herstructureringskosten. Dat de kapitaalefficiëntie afnam kwam door lagere opbrengsten en er was meer kapitaal nodig. Dit was een gevolg van verworven spectrumlicenties.



KPN wil een duurzame waarde creëren voor alle stakeholders.

De bestaande kredietfaciliteit van € 1,0 mrd. is geherfinancierd en gekoppeld aan de duurzaamheidsambities. Op deze wijze zijn ook de duurzaamheidsplannen

vastgelegd in een financieringsinstrument.

Men vertrouwt er op dat in 2021 door de succesvolle uitvoering van het strategisch plan KPN in staat zal stellen om structureel extra waarde uit te keren aan de aandeelhouders. De eerste stap is een aandeleninkoop van € 200 mln. in 2021.

Wij denken dat de hele sector er momenteel beter bij staat. Privé kopen wij aandelen bij.



moderne technologie.

CM.com is een betaalplatform waarbij door mobiele technologie mensen wereldwijd met bedrijven kunnen communiceren en betalingen kunnen doen. Men wil het leven gemakkelijker, veiliger en mooier maken. Men is ervan overtuigd dat door het ontwikkelen van technologieën die de samenleving ten goede komen kan bij dragen.

Op 29 september 2021 was er een virtuele Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders (BAVA) waarin de heer Jacques van den Broek en mevrouw Joëlle Frijters tot commissaris zijn benoemd.

De heer Van den Broek, geboren in 1960, heeft de Nederlandse nationaliteit. De reden voor zijn benoeming is uitgebreide ervaring als CEO van Randstad en zijn kennis op het gebied van compliance, corporate governance en beursregels. Hij heeft een behoorlijk trackrecord in HR-innovatieprocessen. Zijn zakelijke ervaringen komen goed van pas bij wat het bedrijf nu is en de versnelde groei ervan. Hierbij wil men het DNA en de cultuur behouden. Hij wordt ondersteund door de Raad van Bestuur (R.v.B.). De heer Van den Broek is lid van de raad van toezicht van de Nederlandse stichting Goldschmeding Stichting voor Mens, Werk en Economie. Verder is hij lid van de adviesraad van Rotterdam School of Management en de Erasmus Universiteit. In het verleden was hij CEO van newmonday.com en heeft meerdere functies bij Randstad vervuld, zoals directeur Randstad Inhouse Services, Denemarken en Zwitserland. Hij heeft geen aandelen CM.com.

Ook mevrouw Frijters bezit de Nederlandse nationaliteit en is geboren in 1974. Zij heeft een internationale ervaring, een ondernemersachtergrond en kennis van de zich snel ontwikkelende technologiesector zoals SAAS, gegevensbescherming en kunstmatige intelligentie. Ze promoot in België de zichtbaarheid van vrouwen in de technologiesector. Ook mevrouw Frijters wordt ondersteund door de R.v.B. Mevrouw Frijters is niet-uitvoerend bestuurder. Verder is ze voorzitter van de Raad van Commissarissen (R.v.C.) van LeQuest B.V. en HightechXL, Bij Timber and Building Supplies Holland N.V. is zij binnen de R.v.C. lid van de remuneratie commissie. In het verleden was ze CEO en medeoprichter van Improve Digital. Ze heeft geen aandelen CM.com.

Nog even iets over de gang van zaken bij CM.com.

In het eerste halfjaar (H1) groeide de kernomzet naar € 107,6 mln. (97%), waarvan 85% autonoom. De kernbrutowinst groeide naar € 27,3 mln. (129%), waarvan 82% autonoom. De marge ging van 22% naar 25%.

Men is International Payment Service Provider van de Nederlandse overheid. Verder heeft men innovatieve Conversational Voice-bot gelanceerd. Er is een nieuwe commerciële samenwerking gesloten met Facebook voor Instagram Messaging voor bedrijven.

De organische kernomzet en brutowinst in het tweede kwartaal (Q2) van 2021 waren € 55,8 mln. en € 11,9 mln. Wat resulteerde in een procentuele organische kernomzet en organische brutowinstgroei van respectievelijk 107 en 102.

Bij CPaaS nam de omzet met 95% toe. In H1 van 2020 was dit € 48,2 mln., in H1 2021 € 94,1 mln. Dit onderdeel groeide het sterkst in Nederland. In de APAC-regio (Azië-Pacific) is de groei door zowel nieuwe als bestaande klanten tot stand gekomen. De bestaande klanten genereerden 30% meer omzet dan vorig jaar. Het klantenverloop was 4%. Zowel messaging- als spraakdiensten droegen substantieel bij aan de sterke groei. De brutowinst ging naar € 16,9 mln. (126%) door hogere opbrengsten en gunstige mix-effecten. Ook het volume aan berichten groeide fors naar 2,6 miljard. In Q2 nam het berichtenverkeer toe naar 1,4 miljard (Q2 2020: 0,7 miljard). De stijging was zowel bij bestaande als nieuwe klanten. Vooral bij enkele Aziatische grote tech-klanten namen de berichtenvolumes fors toe. Door het uitbreken van Covid-19 daalde vorig jaar het aantal belminuten flink. Dit jaar steeg het aantal berichten met 295% tot 353 miljoen minuten in H1. In Q2 met 261% tot 190 miljoen. Gedurende de pandemie zijn er meerdere innovatieve diensten gelanceerd om de strijd tegen Covid-19 in verschillende landen te ondersteunen, Dit was een extra katalysator voor de groei in H1 2021 en vooral in Q2 2021

CPaaS (Communications Platform as a Service) is een op cloud-gebaseerd distributieplatform. Bedrijven kunnen hierdoor real-time communicatiekanalen (SMS, Voice en Conversational Channels) via API's (application programming interface) te integreren in de bedrijfsprocessen. Een API is een verzameling definities waardoor een computerprogramma kan communiceren met een ander programma of onderdeel.

Kerncijfers	2020	2019	2018
koers/winst verhouding	-68,19	-68,26	312,10
winst per aandeel	-0,45	-0,14	0,03
pay out			
ex. per aandeel	3,53	0,46	1,31
ultimo koers	31,00	9,70	9,05
hoogste koers	31,00	10,50	11,90
laagste koers	7,20	8,70	9,01

Bij Payments stegen de betalingsopbrengsten met 45% tot € 4,8 mln. (€ 3,3 mln. in H1 2020). De brutowinst nam met 54% toe naar € 2,7 mln. (€ 1,7 mln.). PayPlaza is geconsolideerd in maart jl. PayPlaza heeft

terugkerende inkomstenstromen met hoge marges gerelateerd aan servicelevel agreements van terminals, met de verkoop van terminals en softwareontwikkeling. De overname van PayPla levert een bijdrage in de groei in betalingssegment. De organische betalingsactiviteiten ondervonden echter nog steeds gemengde effecten van de pandemie. Het aantal verwerkte betalingen ging in Q2 naar € 227 mln. In Q1 was de toename € 434 mln. Deze stijging is ontstaan door nieuwe klanten en een hogere kaartverkoop door de heropening van musea, theaters en andere locaties. Ook de wijziging in de mix van betaalmethoden heeft geleid tot een lagere take rate van 0,35 (H1 2020: 0,50). Door het meerjarig contract als internationale Payment Service Provider van de Nederlandse overheid kan men vanaf 1 november a.s. betaaldiensten aanbieden voor ministeries en hun departementen waar aan de overheid online betaald kan worden. Ook worden betalingen aan de Nederlandse overheid mogelijk gemaakt via Point of Sale (POS)-terminals. Dit kan zowel in Nederland als in het buitenland. De overname van PayPlaza zal de positie van CM.com in de POS-markt verder versterken.

Platform bestaat uit de SaaS (Software as a Service) -oplossingen en Ticketing-activiteiten. De platformomzet groeide naar € 8,8 mln. Over H1 2020 was dit € 3 mln., een plus van 195%. De brutowinst nam van € 2,7 mln. toe naar € 7,7 mln. De SaaS-oplossingen en opbrengsten stegen naar € 8,1 mln. (H1 2020: € 2,3 mln.). Deze stijging kwam door de acquisities van CX Company en RobinHQ in combinatie met de toename van platformabonnementen, de Mobile Cloud Solutions, WhatsApp Business Chat en andere Over The Top (OTT) bundels. Nieuwe klanten zijn o.a. een gerenommeerd wereldwijd drankenmerk in de Eurazië-regio en Nederlandse en Europese marktleiders in verschillende consumentenmarkten.

VIVID Housing UK selecteerde CM.com voor het pas gelanceerde 'Conversational Voice bot'. Hiermee handelt men telefoongesprekken af en voert op AI-gebaseerde spraakgesprekken met consumenten op basis van AI-technologie. Door de Voice bot techniek, krijgen callcentermedewerkers meer tijd om complexere vragen af te handelen. Dit leidt tot meer tevreden klanten. De grote interesse en het winnen van nieuwe klanten over de hele wereld voor de SaaS-oplossingen geven aan dat steeds meer bedrijven de voordelen van de samengestelde 'out of the box'-oplossingen erkennen. Het winnen van het vertrouwen van gerespecteerde merken en bedrijven is veelbelovend voor de verdere groei van deze activiteit.

De ticketopbrengsten bleven met € 0,7 miljoen gelijk met H1 2020. Na de versoepeling van de lockdowns in juni 2021, gingen in Nederland weer locaties open. T.o.v. de eerste lockdown in Q2 2020 steeg het aantal verkochte tickets naar 1,8 miljoen in Q2 2021 (197%) In H1 2021 steeg het aantal tickets met 78% naar 2,0 miljoen. Het aantal verkochte tickets was echter een stuk minder dan vóór Covid-19 omdat festivals en evenementen niet doorgingen. Ondanks de negatieve impact door de pandemie op de Ticketing-business, bleef men investeren in de sector. Men heeft een grote pijplijn van locaties, festival- en evenementorganisatoren opgebouwd die op zoek zijn naar eenvoudig te implementeren oplossingen voor de complete end-to-end markt. Door verbeteringen van de terugkerende inkomstenstroom in de loop van de tijd, is de ARR geïntroduceerd. Dit zijn statistieken die de jaarlijkse terugkerende inkomstenstromen op basis van abonnementen aan het einde van de periode laat zien. Eind juni 2021 stond deze op € 18,2 mln. tegenover € 3,8 mln. eind juni 2020.

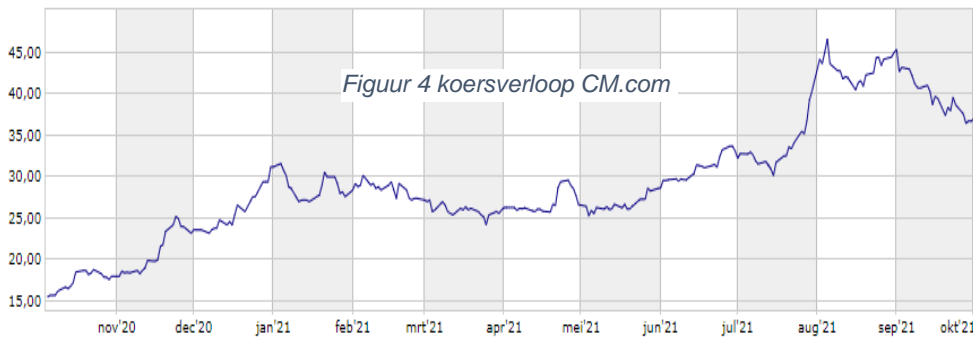
De andere inkomsten worden gegenereerd door de legacy-activiteiten. Dit zijn inkomsten uit premium sms- en rechtstreekse facturering via provider. In H1 2021 steeg de omzet met 34% naar € 4,4 mln. (€ 3,3 mln.), De brutowinst steeg naar € 0,6 miljoen (17%).

Door de uitrol van de roadmap voor wereldwijde expansie, incl. extra personeelwerving en de opening van nieuwe hubs, stegen de operationele kosten naar € 27,9 mln. (117%).

De EBITDA was break-even, terwijl deze in H1 2020 € 1,8 mln. negatief was. De Capex incl. leasecontracten voor hard- en software was € 10,7 mln. Hiervan komt € 3,6 mln. uit uren die geactiveerd zijn. In H1 2020 was dit € 5,5 mln., waarvan € 2,4 mln. geactiveerde uren.

De investeringsuitgaven waren net als in de H1 2020 9,6% van de totale omzet. Door de versnelde groei-strategie is het team met ontwikkelaars uitgebreid. Verder is geïnvesteerd in productinnovaties en updates en het wereldwijde infrastructuurnetwerk, Nu kan men technologisch dichterbij de klant komen. In H1 2021 zijn Payplaza en Yourticketprovider overgenomen. PayPlaza is een Point of Sale (POS) Payment Acceptance Platform.

De overname is een volgende stap in het aanbieden van omnichannel communicatie- en betalingsoplossingen. Dit werkt vanaf één platform en het breidt het POS-aanbod in het Payments-segment uit. Yourticketprovider verkoopt tickets voor festivalorganisatoren, theaters en stadions.



Deze overname versterkt de positie in de Nederlandse evenementen- en zaalticketing business. In juli 2021 is TraceDoc overgenomen. Dit is een first-party dataverzamelingsservice.

Met de combinatie van het Customer Data Platform en de Mobile Marketing Cloud en TraceDock denkt men dat de conversieratio's van de marketinginspanningen van de klant verhoogd wordt.

Men verwacht dat de groeivoorzichten voor 2021 en daarna sterk blijven. Na het sterke Q2 heeft men de omzetverwachting voor het hele jaar 2021 verhoogd van € 205 mln. - € 225 mln. naar € 220 mln. - € 240 mln. dit betekent een jaar-op-jaar groei van 55 % - 69%. De kernomzetgroei in H2 is 30% - 55%. Men verwacht enkele normalisatie-effecten na Covid-19 in H2 waardoor het aantal belminuten zal dalen. Dit wordt deels gecompenseerd door toename van berichten door klanten in de detailhandel, reizen en vrije tijd en sterkere bijdragen van de betalings- en ticketactiviteiten door de versoepeling van de lockdown-beperkingen.

CM.com is een hoogtechnologisch bedrijf waar wij toch wel een goed gevoel bij hebben. Daarom houden wij onze aandelen.



Jan Aalberts is in 1975 gestart met de oprichting van Mifa in Venlo. Dit was de basis voor Aalberts N.V. dat in 1981 werd opgericht.

Op 30 september 2021 hield Aalberts een virtuele Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders (BAVA).

De reden hiervan was de benoeming van de heer Van Bommel tot Commissaris.

De heer Peter van Bommel heeft de Nederlandse nationaliteit en is 64 jaar. Hij heeft bedrijfseconomie gestudeerd aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam.

Hij was CFO bij NXP en ASMI en commissaris bij Neways en KPN. Op dit moment is hij commissaris bij Nedap, niet uitvoerend bestuurder bij SES S.A., bestuurslid Stichting Bernhoven en voorzitter curatorium Executieve Masters of Finance & Control bij de Universiteit van Amsterdam.

SES S.A. (Société Européenne des Satellites) is de grootste satellietoperator ter wereld met meer dan 70 satellieten in twee verschillende banen. De geostationaire (cirkelvormige) baan (GEO) en middelhoge baan (MEO). Bernhoven is het ziekenhuis in Uden.

In de eerste 6 maanden van 2021 bereikte de omzet het niveau van € 1,5 mld. De organische omzetgroei was 20,1%. De EBITA was € 226 mln. en de EBITA-marge 14,9%. De nettowinst voor amortisatie steeg 97% naar € 169 mln. Per aandeel was dit € 1,52 (+97%). Men is met tal van bedrijfsontwikkelingsprojecten bezig om de organische groei te stimuleren. Voor dit en de

komende jaren worden de kapitaaluitgaven verhoogd voor de uitbreidingsplannen en de innovatie-roadmap. Tijdens een capitalmarket day in december 2021 wordt een update van de strategie “focused” gegeven en worden de plannen verder toegelicht.

Het doel van deze innovaties is het stimuleren van een duurzame, winstgevende groei. H2 van 2021 is begonnen met een orderboek dat met 59% gegroeid is. Men blijft de portefeuille optimaliseren en marktposities versterken met aanvullende acquisities. Gedurende H1 zijn Sentinel en Premier Thermal geacquireerd. Vooral Sentinel zorgde voor een positief omzeteffect van € 6,2 mln. Adex en Lasco zijn gedesinvesteerd wat een negatief effect op de omzet had van € 1,4 mln.

De omzet steeg in H1 2021 met € 223,7 mln. De impact van de wisselkoersen was -€ 33,4 mln. vooral door de Amerikaanse dollar. De organische omzetgroei was € 252,3 mln. (20,1%). Het bedrijfsresultaat (EBITA) steeg met € 104,1 mln. naar € 225,8 mln. (14,9%) van de omzet. Sentinel had een positief effect van € 1,4 mln. De desinvesteringen hadden een negatief EBITA-effect van € 0,1 mln. De negatieve impact van de wisselkoersen was € 2,6 mln. Dit alles resulteerde in een organische EBITA-groei van € 105,4 mln. Holding/eliminaties waren € 3,2 mln. negatief. Vorig jaar waren deze nog € 7,2 mln. negatief door € 4,5 mln. strategische herstructureringskosten.

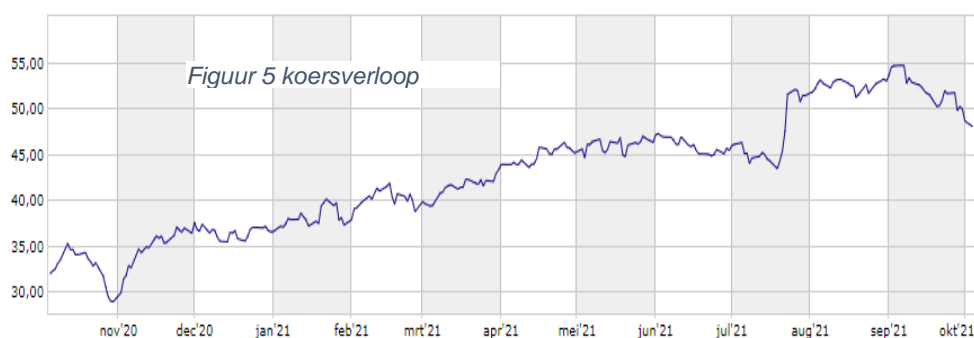
Het effectieve belastingtarief was met 23,5% iets lager dan de 24,8% vorig jaar.

Het werkkapitaal daalde naar € 516 mln. oftewel 68 dagen. In 1H 2020 was dit nog € 598 mln. en 80 dagen. Dit is inclusief een herclassificatie van 'activa aangehouden voor verkoop' van € 15,8 mln. voor Lasco. De voorraden waren € 639 mln. (1H 2020: EUR 625 mln.). Dit is inclusief de herclassificatie van 'activa aangehouden voor verkoop' van EUR 12,0 mln. voor Lasco. De kasstroom uit bedrijfsactiviteiten steeg met € 85 mln., terwijl de CAPEX-cash-out met € 9 mln. daalde. Waardoor de vrije kasstroom € 94 mln. hoger was dan vorig jaar.

De ROCE (rendement op het geïnvesteerde kapitaal) steeg van 11,7% naar 15,9%. Dit is vóór IFRS 16. Het geïnvesteerd vermogen daalde naar € 2,6 mrd. (-€ 37 mln. Het eigen vermogen steeg naar 53,2% van het balanstotaal (1H2020: 51,8%). De nettoschuld nam af van € 807 mln. in 1H 2020 naar € 658 mln. in 2021. De nettoschuld vóór IFRS 16 daalde met 28% naar € 465 mln. De leverage ratio vóór IFRS 16 verbeterde van 1,6 in 1H 2020 naar 1,0. Dit is lager dan het bankconvenant dat lager dan 3,5 voorschrijft.

De activiteiten in de eindmarkt milieuvriendelijke gebouwen deden het in alle regio's goed. De markt herstelde en de distributiekanaalen worden na COVID-19 opnieuw bevoorrad. Verder investeren de eindgebruikers meer in renovatie en opwaardering van woningen.

Ook de innovaties van de afgelopen jaren hebben bijgedragen aan de groei. Zo is het aanbod van verbinding- en kleptechnologie uitgebreid evenals de hydraulische flow control-oplossingen samen met de digitale diensten.



Overheidssteunprogramma's die de efficiëntie van gebouwen en de overgang naar duurzame verwarmings- en koelsystemen stimuleren versnellen dit. Daarom worden investeringsplannen versneld. Dit betreft de uitbreiding van de productie

en assemblagecapaciteit in snelgroeiende productlijnen in Europa en Noord-Amerika. In de semicon eindmarkt (de markt voor machines voor de chipindustrie) realiseerde men weer een sterke groei en prestatie. In de toekomst fungeren de sterke vraag naar microchips voor

computerlogica en -opslag, ontwikkelingen op het gebied van e-mobiliteit, connectiviteit en IoT, investeringen in nieuwe fabrieken en de uitrol van 5G als groeimotoren. Daar komt bij dat de microchipfabrikanten hun technologische knowhow en toeleveringsketen veilig willen stellen. Omdat zij hun regionale capaciteit uitbreiden wil men versneld extra investeren in de meest efficiënte productieapparatuur voor microchips. Op basis van deze groeimotoren en gesprekken met de key accounts verwacht men een sterke groei voor 2021 en de komende jaren. Om hierop in te spelen is men op alle locaties bezig met capaciteitsuitbreidingen en efficiencyverbeteringen. Ook werkt men samen met de key accounts aan nieuwe productintroducties om geïntegreerde modules te ontwikkelen, assembleren en produceren. De organisatie wordt versterkt en men werft extra engineers voor de uitbreidingsplannen. De eindmarkt voor duurzaam vervoer liet door een grotere vraag van de klanten een sterk herstel zien. Ook hier is men bezig met het opnieuw bevoorraden van de toeleveringsketen. Tevens ontwikkelt men nieuwe oppervlaktetechnologieën samen met precisieonderdelen voor de elektrificatie van voertuigen. Hierbij neemt de vraag naar lichtgewicht materialen van aluminium onderdelen en combinaties van metaal en composiet toe. Connectoren moeten in toenemende mate hoog gespecificeerde precisie-stansdelen bevatten samen met metalen stripcoatings. Ook zorgen de vele nieuwe modellen personenauto's en lichte vrachtwagens voor meer vraag naar Aalberts producten. De duurzame vloeistofbeheersingsoplossingen voor klimaatsystemen in personenauto's laten een sterke groei zien. Men is bezig met nieuwe toepassingen voor elektrische voertuigen.

Zo ontwikkelt men nieuwe regelaars en kleppen voor waterstof- en gastoe toepassingen in personenauto's en zware vrachtwagens. In de scheepvaart is men bezig de innovatie-roadmap te upgraden met brandstofreductiesystemen, sensoren, kleppen en regelaars. Het onderdeel Aerospace heeft een grotere orderintake. Bij de eindmarkt van de industriële niches is het orderboek in Q2 gestegen en men denkt dat dit in H2 in Europa en Noord-Amerika voortzet. De investeringen in gespecialiseerde oppervlaktetechnologieën komen steeds meer tot hun recht. Zo is extra apparatuur in Oost-Europa en Noord-Amerika geïnstalleerd en breidde het aantal klanten uit. Men is bezig met aanvullende investeringen om deze technologieën verder uit te breiden naar andere regio's. Men maakt hierbij gebruik van het eigen servicenetwerk. Gedurende H1 van dit jaar konden de businesssteams de verstoringen in de toeleveringsketen en grondstoftekorten in een moeilijke omgeving lokaal beheren.

Daarom heeft men tot nu toe geen ernstige problemen ondervonden. Men heeft samen met de bedrijfsteams de roadmaps voor bedrijfsontwikkeling en innovatie geëvalueerd. Met dit als basis en de markttendensen worden de kapitaaluitgaven in 2021 en de volgende jaren verhoogd. De implementatie van het strategische, het desinvesteringsprogramma, de projecten om de voorraad te verminderen en het herstructureringsprogramma liggen op schema.

Onze mening is dat Aalberts goed bezig is. Wij houden onze aandelen.



succesvolle herstructurering.

Greenyard is een globale marktleider in verse, vriesverse en bereide groenten & fruit. De klantenbasis bevat de belangrijkste retailers in Europa en biedt efficiënte en duurzame oplossingen voor klanten en leveranciers door aanbod van kwaliteitsproducten, innovaties, operationele excellence en een goede dienstverlening.

Voorop staat om mensen te helpen met gezonder te leven door hen te laten genieten van groenten en fruit op elk moment, op een makkelijke, snelle en aangename manier, met respect voor de natuur. Er werken meer dan 9.000 mensen en is actief in 23 landen wereldwijd. Men

beschouwt de werknemers en de relaties met haar belangrijkste klanten en leveranciers als de belangrijkste activa. Greenyard heeft een gebroken boekjaar.

Op vrijdag 17 september was de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders (AVA)

Het boekjaar 2020/2021 is afgesloten met een omzetgroei van 8,7% naar € 4,4 mrd. De balans is versterkt en de ambitie en vooruitzichten voor AY 21/22 zijn naar boven bijgesteld.

Dit resultaat is te danken aan de hogere omzet binnen het unieke geïntegreerde klantenmodel. Door deze omzetgroei, bestaande en nieuwe efficiëntie-initiatieven, steeg de EBITDA (na IFRS 16) van € 133,4 mln. naar € 156,9 mln. (+17,6%) De EBITDA voor IFRS 16 groeide van € 95,7 mln. naar € 116,6 mln. (+21,8%). De organische groei was 9,9% maar is iets afgezwakt door ongunstige wisselkoersen (-0,8%) en het effect van recente desinvesteringen (-0,4%).

Zonder leasecontracten, maar met de definities in de kredietfaciliteiten, daalde de netto financiële schuld van € 425,6 mln. naar € 340 mln. Hiermee is de schuldgraad 2,9 (4,4).

Door een goed cashmanagement, de herfinanciering van de schuld en de kapitaalverhoging van € 50 mln. heeft men deze schuldafbouw gerealiseerd.

Op basis van de huidige prognoses, verwacht men voor het boekjaar 2021/2022 een toename van de EBITDA (post-IFRS 16) € 165,0 mln. Aanvankelijk was de verwachting € 160,0 mln. Pre IFRS 16 verwacht men een EBITDA van € 120,0 mln.

Door de desinvestering van € 17 mln. van Greenyard Prepared Netherlands (het vroegere Lutece), is besloten de EBITDA-verwachting en -ambities niet aan te passen, omdat deze al meegenomen zijn in de herziene EBITDA-verwachting. Zonder leaseschuld verwacht men een schuldgraad van ± 2,5 aan het einde van het boekjaar 2021/2022.

In juni is er een overeenkomst ondertekend met Cornerstone Investment Management (een Poolse private equity investeringsmaatschappij) om Greenyard Prepared Netherlands in Velden te verkopen. Dit onderdeel is gespecialiseerd in het verwerken en het leveren van kwaliteitsvolle en vers geoogste champignons in blik en glas.

De versnelling van de omzetgroei komt door versterking van het geïntegreerde klantenmodel in het Fresh segment. De langetermijnrelaties met de grootste retailers in Europa zijn verder ontwikkeld en gegroeid. Daarnaast is de omzet in het Long Fresh segment voor convenience (gemaksproducten) en vriesvers fruit.

Dit alles wordt versterkt doordat de consument zich meer bewust is om gezonder te leven. Er wordt per persoon meer uitgegeven aan groenten en fruit. Ook combineert men verschillende categorieën groenten en fruit. Deze marktontwikkelingen dragen bij aan de bestaande strategie naar een gezondere levensstijl en duurzamere voedselwaardeketens. Door het complete aanbod van Fresh, Frozen en Prepared heeft Greenyard een unieke positie in de voedselwaardeketen om dit te realiseren. Men kan consumenten, ongeacht de gelegenheid, tijdstip of consumptiemoment gezonde producten aanbieden via de kortst mogelijke weg.

Om deze korte toeleveringsketen te garanderen, wordt nauw samengewerkt met de telers. Men tracht partnerschappen te creëren met een sterk en wereldwijd netwerk van telers.

Hierdoor kan men de kwaliteit en kwantiteit van de producten het hele jaar door verzekeren.

Om dit te ondersteunen is een project rond inkoop op groepsniveau opgestart, dat het bedrijf in staat stelt om commerciële programma's uit te bouwen. Door de schaalgrootte en ervaring kan men voortdurende de efficiëntie verbeteren.

Met deze efficiëntieverbetering kunnen ook transportstromen en -contracten, initiatieven voor afvalvermindering, energiebesparing en directe kostenoptimalisaties gerealiseerd worden.



Door deze verbeteringen te verankeren in duurzaamheid en de Greenyard-cultuur hebben deze initiatieven in het afgelopen jaar al bewezen dat ze de EBITDA-marge ten goede komen. Nu het transformatieplan is afgerond, zal het continueren van het verbeteringsprogramma de ambities op het vlak van EBITDA-groei blijven ondersteunen.

De sterke financiële cijfers zorgen voor stabiliteit voor een verdere uitrol van de strategie. De balans versterkt door de hernieuwde bankfinanciering van een nieuwe geamendeerde Senior Facilities overeenkomst van € 467,5 mln. die in maart 2021 voor drie jaar is afgesloten. Deze voorziet tevens in een tranche van € 125,0 mln. om de uitstaande converteerbare obligatielening die in december 2021 vervalt terug te betalen. Samen met de kapitaalverhoging kan met deze nieuwe financiering het bedrijf de komende jaren de ambities en groeiplannen uitvoeren.

Bij Fresh was de omzet € 3,6 mrd, (10,1%) De omzet bij geïntegreerde klanten steeg 22,3%. Hierin zit de verdere uitbreiding van sommige van de bestaande samenwerkingen. In de meeste regio's is samen met een toegenomen bewustzijn voor een gezonde levensstijl, het volume bij retailers gestimuleerd door maatregelen die door verschillende lokale overheden genomen werden omwille van COVID-19. De EBITDA (post-IFRS 16) nam hierdoor toe met 24,6% naar € 95,1 mln. De toekomstige stabiliteit van de marge is veilig omdat meer dan 70% van de omzet van Fresh bestaat uit geïntegreerde langetermijnrelaties met klanten.

Ook van de transformatie-initiatieven die vorig jaar zijn gestart profiteerde men nu over het hele boekjaar. Ook droegen opnieuw gedefinieerde initiatieven zoals optimalisatie van het personeelsbestand, een sterke kostenbeheersing, afvalbeheersing en efficiëntieverbeteringen bij aan de sterke margeontwikkeling.

De organische groei was +11,2%. Het nadelige effect van een ongunstige wisselkoers was 0,6%. Verder hadden fusies, overnames en desinvesteringen een nadelig effect van 0,5%. De positieve trend van de EBITDA is mede versneld door efficiëntieverbeteringen en een sterke omzetgroei. Samen met de volumegroei herstelde de EBITDA-marge van 2,3% naar 2,6%. De operationele marge bij Fresh is nu stabiel en robuuster. Voor de toekomst is dit van belang omdat een toenemend aandeel van de verkoop komt uit de langetermijn klanten modellen. Deze zijn gebaseerd op een cost plus- of target-margin-logica.

De omzet van Long Fresh nam met 3,2% toe naar € 823,5 mln. De belangrijkste oorzaken van deze stijging waren een aanzienlijke volume-groei bij retail-klanten, nieuwe verkoopcontracten en een betere product mix.

Kerncijfers	2018	2019	2020	2021
Winst per aandeel	0,07	-5,54	-1,59	0,01
Koers winst verhouding	258,86	-0,60	-2,45	869,00
Dividend per aandeel	0,20			
Dividend rendement	1,10%			
Cashflow per aandeel	2,59	-1,15	2,94	3,69
Intrinsieke waarde per aandeel	15,49	10,27	9,10	10,12
Koers Intrinsieke waarde verhouding	1,17	0,33	0,43	0,86
Rendement eigen vermogen (%)	0,42	-52,26	-17,51	0,15
Koers einde boekjaar	18,12	3,34	3,89	8,69

Een tijdelijk volumeverlies bij foodservice-klanten heeft de stijging afgeremd. Deze ging door de quarantainemaatregelen i.v.m. COVID-19 van 20% van de omzet van Long Fresh naar 13%. Door deze maatregelen ontstond er een verschuiving van

buitenshuis- naar thuisconsumptie. De EBITDA (post-IFRS 16) was € 62,6 mln. (+7,1%). Deze toename is het gevolg van de focus op efficiëntieverbeteringen. Dit had een positieve impact op de nieuwe verkoop- en aankoopcontracten. Ook het grotere aandeel (30%) van de omzet in producten in het hogere segment convenience en fruit met hogere marges was gunstig. Exclusief de invloed van IFRS 16, was de EBITDA € 116,6 mln. (+21,8%). De EBITDA-marge in % (post-IFRS 16) was 7,6% (7,3%) en pre-IFRS 16 was deze 7,3.

De EBITDA pre-IFRS was 58,0 (+7,5%). De EBITDA-marge in % was 7,0% (6,8%). De organische groei was 4,9%. Deze is afgezwakt door -1,4% wisselkoerseffecten en -0,3% fusies, overnames en desinvesteringen. Hierdoor kon het segment de extra kosten vanwege COVID-19 compenseren. Ook extra kosten die veroorzaakt waren door problemen met de beschikbaarheid van producten (bv. erwten) tijdens de zomer.

De EBIT uit de voortgezette activiteiten ging naar € 51,5 mln. (een verlies van € -2,6 mln.). Dit is een gevolg van de omzetgroei en maatregelen voor kosten- en efficiëntieverbetering samen met lagere eenmalige aanpassingen (€ 5,5 mln. tegenover € 28,4 mln. vorig jaar). Het nettoresultaat uit voortgezette activiteiten bedroeg opnieuw € 1,2 mln. (was € -68 mln.). Deze verbetering van de winst komt vnl. door de operationele en commerciële transformatie. De winst is vorig jaar negatief beïnvloed door bijzondere waardeverminderingen/verliezen op de verkoop van dochterondernemingen en eenmalige transformatiekosten. Zonder de leaseschuld en in overeenstemming met de definities van de kredietfaciliteiten, daalde de Netto Financiële Schuld verder naar € 339,9 mln. Dit was € 85,7 mln. lager. Operationeel steeg het bedrijfsresultaat en was er een actief werkkapitaalbeheer. De investeringen in de activiteiten en het geïntegreerde klantenmodel zijn voortgezet. De Netto Financiële Schuld (post-IFRS 16) was € 572,9 mln. De leaseverplichtingen waren € 232,9 mln.

In het afgelopen boekjaar waren de waardeverminderingen en eenmalige aanpassingen minder dan het jaar ervoor. Bij materiële vaste activa (en andere) was de waardevermindering gedurende het boekjaar 2019/2020 € -7,6 mln. Over het afgelopen boekjaar was dit € -1,9 mln. Deze waardevermindering was vnl. te herleiden naar de reële waarde van de installaties van Greenyard Prepared Netherlands. De eenmalige aanpassingen waren € 5,5 mln. (€ -28,4 mln.) In het vorige boekjaar was het grote boekhoudkundig verlies op biologische activa door de verkoop van Greenyard Flowers UK de oorzaak. Ook waren er kosten voor desinvesteringen en financieringsprojecten i.v.m. bedrijfsfinancieringsprocessen om de schuldgraad te verminderen en de bankfinanciering te stabiliseren vanwege het Transformatieplan. Dit jaar betroffen de aanpassingen de winst op de verkoop van Greenyard Logistics Portugal en eenmalige kosten om het bedrijf toekomstbestendig te maken en voor schikkingen of voorzieningen voor juridische geschillen.

De financieringskosten daalden naar € 47,2 mln. (JoJ). Dit was € 13,6 mln. minder dan het jaar ervoor. Deze daling is ontstaan door de lagere rentevoeten op bankleningen door de lagere bankschuld en de lagere interestvoet door de verbeterde schuldgraad en de lagere kosten op aanvullende financiering. Bij factoring was dit € 0,5 mln. en de leasingschuld nam met € 1,1 mln. af. De bank- en overige financiële kosten waren afschrijvingen van € 1,9 mln. (€1,8 mln.) voor financiële activa. In deze kosten zaten ook € 1,6 mln. wisselkoersverliezen (€ -3,1 mln.) Ook waren er in 2019/2020 vergoedingen opgenomen i.v.m. de waiver overeenkomsten. De inkomstenbelasting was € 3,1 mln., (€ 4,6 mln.). De geconsolideerde effectieve belastingvoet was 72,2% (-7,3%). De effectieve belastingvoet is beïnvloed door het niet erkennen van uitgestelde belastingvorderingen op belastingverliezen, het verlies op de verkoop van dochterondernemingen en de aanpassingen in de tarieven om uitgestelde belastingvorderingen te berekenen vanwege de ontwikkeling van lokale belastingtarieven. Daartegenover werd de effectieve belastingvoet positief beïnvloed door de opname en het gebruik van uitgestelde belastingvorderingen die nog niet waren opgenomen. De actuele belastingvorderingen ontstaan door de verbeterde/verhoogde winst vóór belasting van verscheidene juridische entiteiten binnen Greenyard. Het gevolg is dat de effectieve

belastingvoet stijgt. De belastingverliezen zijn door enkele juridische entiteiten in verschillende rechtsgebieden gebruikt. Hier waren geen uitgestelde belastingvorderingen op verliezen opgenomen. Verder was de impact van IFRS 16 op de belastingpositie € 1,0 mln.

Er is besloten om over het boekjaar 2020/2021 geen dividend uit te keren.

In het eerste kwartaal (Q1) van het boekjaar 2021/2022 steeg de omzet naar € 1,2 mld. Dit is



2,3% meer t.o.v. dezelfde periode van vorig jaar. Deze stijging is te danken aan het geïntegreerde klantmodel in het Fresh segment. Dit segment groeide ± 1,5% naar € 970 mln. Van de omzet kwam 75% uit het geïntegreerde klantmodel met

de retailklanten, wat een stabiele marge genereerde.

Door de sterke klanten- en productenmix in het Long Fresh segment groeide dit segment met 5,4% naar € 200,6 mln. Het Food Service en Food Industrie klantensegment trekken sinds de versoepeling van de COVID-19 lockdown maatregelen langzaam aan. Deze twee segmenten maken nu 24% uit van de klantenportefeuille (17%).

De product mix convenienceproducten en (vriesvers) fruit groeide in Q1 naar 31% van de omzet in het Long Fresh segment. Er is direct ingespeeld op de vraag van de consument. De Raad van Bestuur heeft besloten om met een aandelen inkoopprogramma te starten. Gedurende 6 maanden worden vanaf 31 augustus 2021 maximaal 600.000 aandelen ingekocht. Samen met de reeds aangehouden 1.363.854 eigen aandelen, houdt men 3,8% van het totaal aantal aandelen in eigen portefeuille. Met deze inkoop wil men tegemoetkomen aan de verplichtingen vanwege de incentivering plannen.

Wij zijn van oordeel dat Greenyard succesvol is geherstructureerd. Dat bewijst de koers. Met € 0,01 winst per aandeel betaalt men rond de € 9 per aandeel. Wij houden onze aandelen vast.



overnemen? Nou nee.

Neways Electronics International NV, zoals het bedrijf volledig heet, is een internationale EMS (electronics manufacturing service) -provider en behoort bij de tien belangrijkste EMS-dienstverleners in Europa. Men is actief in de chipsector, industrie, automotive en medische sector en toeleverancier van onderdelen en modules voor bedrijven als ASML, Philips, Thermo Fisher en grote Duitse autobouwers zoals BMW.

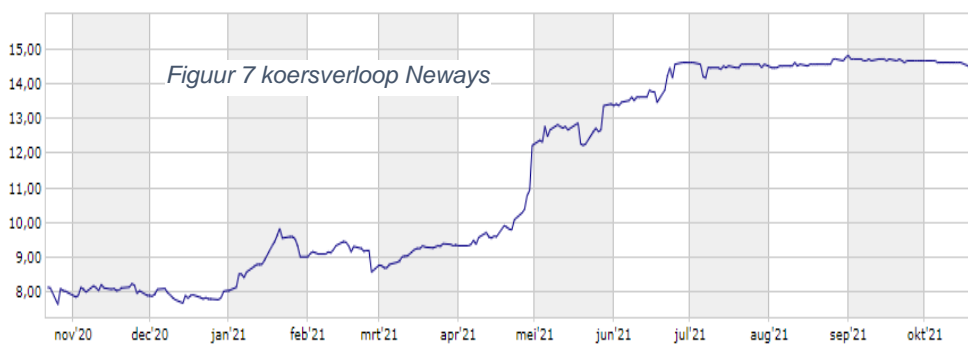
Op 19 oktober 2021 was er op het hoofdkantoor in Son een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders (BAVA) i.v.m. een eventuele overname door Infestos.

Op 26 april jl. zijn er overnamegesprekken tussen VDL, dat 27% bezit, en het bestuur van Neways opgestart. Een beetje vreemd als we nu horen dat er op 4 april een engagement letter op verzoek van het bestuur is verschenen. De reden was dat het bestuur wilde toetsen of alle

plannen wel reëel waren. Tijdens de AVA op 19 april is hier niets over gezegd. Een week later begonnen er overnamegesprekken. Het aanvankelijke bod was € 12,50. Toen het bestuur dit te weinig vond heeft VDL het bod verhoogd naar € 13,- ±19% boven de actuele beurskoers. Drie weken later heeft Neways de gesprekken afgebroken. Men vond ook dit bod te laag. VDL was verbaasd omdat ± 70% van de aandeelhouders de overnamevoorstellen steunden. De reden van het bestuur was dat gezien de toekomstverwachtingen Neways meer waard is. De toen actuele aandelenkoers was door de malaise in de Duitse auto-industrie erg laag. De autofabrikanten verwachten nu betere tijden. Daarom denkt men dat Neways meer waard zal worden dan VDL toen bood.

VDL vond dat de overige 30% van de aandeelhouders de kans ontnomen werd om op het bod in te gaan. VDL zei toen wel dat men de ambities om elektronica-competenties verder te ontwikkelen en opbouwen blijft nastreven.

Op 25 juni bleek dat Infestos een overnamedeal met Neways gesloten had. Het bod was €14,55 in contanten per aandeel, inclusief dividend over 2021 oftewel € 177,5 mln. VDL bood in totaal € 158 mln. Men wil tenminste 60% in handen krijgen. De Biedprijs heeft een premie van circa 33,5% boven de slotnotering op donderdag 29 april 2021 en een premie van circa 65,3% op gemiddelde prijs per aandeel in de zes maanden tot en met 29 april 2021. De 65% geeft een vertekend beeld, aangezien hier de koersval door corona in zit.



Menor, Otterbrabant en ZBG, de directie en bepaalde (voormalige) medewerkers hebben toegezegd op het bod in te gaan. Dit is ±50,2% van het aandelenkapitaal. Er zijn bepaalde voorwaarden aan het bod verbonden. Zo moet er minstens 60% van de

aandelen aangemeld worden. Of na overleg tussen Infestos en de raden kan men akkoord gaan met minstens 50,01%. Men denkt het bod in Q4 van 2021 af te ronden.

Infestos is een investeringsvehikel van de heer Ten Doeschot uit de omgeving van Enschede. Het bestuur van Neways staat achter dit bod en raden het voorstel te accepteren aan. Neways zal, met Infestos als meerderheidsaandeelhouder, zijn beursnotering behouden.

Infestos was grootaandeelhouder in Alfen. Dat belang is verkocht na de beursgang van Alfen. Ook heeft men NX Filtration naar de beurs (filtersystemen) gebracht. Op dit moment bezit men nog 61% in dit bedrijf.

Infestos zou de huidige strategie zoals beschreven in het jaarverslag van 2020 ondersteunen en respecteren. Met de steun van Infestos denkt Neways de System Innovatorstrategie en de transitie naar marktleider op het gebied van EMS versneld te kunnen uitrollen.

Het bestuur blijft bestaan uit de huidige directieleden. Maar de Raad van Commissarissen (R.v.C.) wordt uitgebreid met twee nieuwe leden die door Infestos aangewezen worden. Het volledige structuurregime blijft bestaan.

T.a.v. de werknemers worden de bestaande rechten en voorzieningen geëerbiedigd. Ook is men niet van plan om een wezenlijke reorganisatie die leidt tot banenverlies voor medewerkers, door het bod uit te voeren. Ook blijven de pensioenregelingen en de pensioenaanspraken van

(voormalige) werknemers. Verder wordt de continue verbetercultuur geëerbiedigd. Gekwalificeerde medewerkers krijgen aantrekkelijke opleidingen en loopbaanmogelijkheden aangeboden.

De centrale ondernemingsraad (COR) gaf een positief advies. Verder moet de AFM het Offer Memorandum goedkeuren. Ook moet er geen superieur bod uitgebracht worden dat de biedprijs met minimaal 10% overschrijdt. Er is geen goedkeuring van mededingingsautoriteiten nodig. Op of voor 30 april 2022 moet aan alle voorwaarden voldaan zijn of afstand gedaan.

Figuur 1 De stemuitslag

NEWAYS ELECTRONICS INTERNATIONAL N.V.

BESLUITEN BUITENGEWONE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS 19-10-2021

Totaal aantal stemgerechtigde aandelen: 12.217.634  
 Aantal aanwezig of vertegenwoordigd op de BAVA en ingediende stemvolmachten: 10.407.252  
 Aantal uitgebrachte stemmen: 85,18%

Agendapunten ter stemming gebracht	Aantal stemmen voor het besluit	In perc.	Aantal stemmen tegen het besluit	In perc.	Aantal stem-onthoudingen	In perc.
2.b.(i). Voorwaardelijk besluit tot fusie	6.306.131	60,59%	4.100.751	39,40%	370	0,00% besluit is niet aangenomen besluit is aangenomen (maar kan zonder besluit tot fusie niet worden uitgevoerd)
2.b.(ii). 1/2 Voorwaardelijk besluit tot goedkeuring van: 1. de besluiten van de Raden tot uitvoering van de Aandelenverkoop(zoals gedefinieerd in de toelichting) 2. de liquidatie (zoals gedefinieerd in de toelichting)	6.305.431	60,59%	4.101.451	39,41%	370	0,00%
2.c.(v) Voorwaardelijke benoeming van D.W.E. Riefel als lid van de Raad van Commissarissen met ingang van de Settlement Date	6.305.659	60,59%	4.101.222	39,41%	371	0,00% besluit is aangenomen
2.c.(vi) Voorwaardelijke benoeming van F.C.P. van Roij als lid van de Raad van Commissarissen met ingang van de Settlement Date	6.306.132	60,59%	4.100.744	39,40%	371	0,00% besluit is aangenomen
2.d. Voorwaardelijke wijziging van de statuten van de Vennootschap	6.250.881	60,06%	4.117.000	39,56%	39.371	0,38% besluit is niet aangenomen

Verder loopt de aanmeldingstermijn op 27 oktober a.s. 17:40 uur af. Daarna zal Infestos binnen drie werkdagen beslissen of het bod gestand wordt gedaan. De aanmeldingsperiode kan met 2-10 weken verlengd worden. Ook kan er een Post-Closing Fusie Herstructurering plaatsvinden. Settlement zal vijf werkdagen na de dag van gestanddoening plaatsvinden. Deze Post-Closing Fusie Herstructurering is tijdens de BAVA vanwege het premature karakter van het voorstel weggestemd. Ook wij hebben tegengestemd.

Wettelijk kan (via de rechter) als Infestos 95% van de aandelen bezit Neways van de beurs halen. Infestos wilde de mogelijkheid openhouden om dit bij 85% eventueel te kunnen doen. Of bij een lager percentage, met toestemming van het bestuur aandeelhouders gedwongen worden hun aandelen te verkopen tegen de prijs van het bod.

Het voorstel haalde de tweederde meerderheid aan stemmen die nodig was, niet. Infestos kan uiteraard het voorstel opnieuw op de agenda van een AVA plaatsen.

Infestos beschikt al over 50,2% van de aandelen waarvan men 8,5% zelf in bezit heeft.

Wij kunnen niet begrijpen dat het tweede bod van VDL is afgewezen en het eerste en beste bod van Infstos meteen is geaccepteerd.

Men heeft wel toegezegd dat Neways de strategie kan voortzetten en beide raden in hun huidige bezetting aan kunnen blijven. Hoeveel is zo'n toezegging na drie jaar nog waard.

Hoe gaat nu met Neways. Men heeft last van tekorten aan chips en andere componenten. De omzet daalde daarom in het afgelopen kwartaal (Q3). Ook in Q4 blijft dit zo. De vraag vanuit de chipsector blijft sterk. In de medische sector heeft men enkele mooie projecten binnengehaald. Ook in de industrie en de automotive sector zijn klanten aan het opschalen.

In alle sectoren is er sprake van een grotere vraag.

De orderportefeuille steeg in Q3 van € 334 mln. naar € 356 mln. Men merkte dat klanten voor de zekerheid extra onderdelen bestelden. Dit laatste effect op de orderinstroom is verdwenen.

In het derde kwartaal er is sprake van een zekere normalisatie van de vraag. De omzet in Q3 was € 116 mln. Vier procent minder dan in Q3 2020. T.o.v. Q2 2021 was de omzet met ruim 1% gestegen.

<b>Kerncijfers</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Koers/winst verhouding	-25,02	14,26	8,57	16,60	10,93
Winst per aandeel	-0,32	0,70	1,18	0,82	0,85
Pay out		40,10 %	40,73 %	42,56 %	40,05 %
Ev per aandeel	8,33	8,67	8,24	6,93	6,91
Ultimo koers	8,00	9,96	10,10	13,65	9,28
Hoogste koers	10,20	14,10	18,60	14,48	10,27
Laagste koers	4,75	9,10	9,88	9,13	6,55

Het is zelfs zo dat Neways erin is geslaagd om de schaarste aan componenten het hoofd te bieden door in samenspraak met klanten en leveranciers te zoeken naar alternatieve componenten of door zelf het ontwerp van onderdelen te wijzigen.

Tijdens de BAVA zijn, als het bod gestand is gedaan en afgewikkeld is, de heren Riefel en Van Roij tot Commissaris benoemd.

Naast het feit dat de Post-Fusie Reorganisatie niet is aangenomen zijn ook de wijziging van de Statuten na de afwikkeling niet aangenomen. Daarom kan ook vóór het einde van de aanmeldingsperiode op 27 oktober 2021 niet worden voldaan aan de biedingsvoorwaarde die is vermeld in het biedingsbericht. Deze biedingsvoorwaarde is het aan Infestos om daar naar eigen inzicht afstand van te doen.

Wij hebben tegen de meeste agendapunten gestemd. Een aantal vonden we voorbarig aangezien de uitslag van het percentage dat aangemeld wordt naar onze informatie een kennis op dit moment grotendeels vast ligt. Wij denken dan ook dat er binnen de aangeslotenen bij de SRB weinig interesse is om aan te melden Wij doen het in elk geval niet. Wij hopen dat de onderwaardering, voor veel aangeslotenen een doorn in het oog, nu weg is.



DPA is een detacheringsbureau dat interim professionals in dienst neemt en vervolgens bij verschillende bedrijven met tijdelijke opdrachten wegzet. Deze interim professionals leren snel en halen het maximale uit hun carrière.

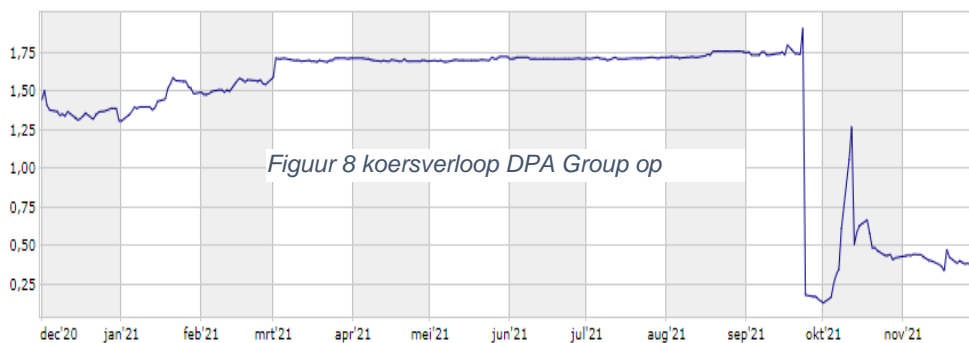
Op de laatste dag van november 2021 was er weer een virtuele Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders (BAVA) van DPA Group N.V. *in liquidatie* (DGNV).

Deze keer ging het over de volledige en finale kwijting van twee voormalige leden van de Raad van Bestuur (R.v.B.) en uit dien hoofde voormalige vereffenaars en van Tijdelijke Vereffenaar van DGNV. Verder is er een nieuwe Vereffenaar benoemd en was er een statuten wijziging. De leiding van de vergadering was in handen van de nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen (R.v.C.), de heer Gerhard Nordemann. Als managing partner en oprichter van Gilde Equity Management (GEM) is hij in deze functie benoemd. New Horizon Holding (NHH) en TBL Investments B.V. zijn met 93% van het aandelenkapitaal in bezit de grootste aandeelhouder.

Wij hebben twee grafieken geplaatst. De eerste is een grafiek zoals u die van ons gewend bent. De tweede is een grafiek van de laatste 3 maanden.

Zowel de R.v.B. als de R.v.C. van DPA zijn totaal vernieuwd. Er is thans een ad interim-bestuur (a.i.) bestaande uit mevrouw Esther Huizinga en de heer Hugo Leenders. Mevr. Huizinga is nieuwkomer. De heer Leenders heeft in het verleden ook bij DPA gewerkt. Sinds 2010 was hij in dienst bij Randstad. Beiden zijn op 12 oktober 2021 benoemd. Mevr. Huizinga is Algemeen directeur en de heer Leenders is financieel directeur. De heren G. Nordemann, B. Glas en M. Beelen zijn tijdens de BAVA van 16 juli 2021 tot lid van de R.v.C. benoemd.

Agendapunt 2 handelde over verlening van volledige en finale kwijting aan D.W.J. Theyse en A. van Mameren als voormalige leden van de Raad van Bestuur en voormalige vereffenaars van DPA Group N.V. in liquidatie voor de uitvoering van hun taken



De stemmen voor de (B)AVA's moeten, door een noodwet, vier dagen voor de vergadering binnen zijn. Dan moet men ook over volledige gegevens kunnen beschikken om de stemmen uit te brengen. Dat was bij DGNV absoluut niet het geval. Er was

geen enkel rapport op basis waarvan men kon beslissen of men voor of tegen de verlening van een volledige en finale kwijting aan mevrouw Désirée Theyse en de heer Arnold van Mameren en de heer Koster konden stemmen.

Mevrouw Theyse en de heer Van Mameren waren als voormalige leden van de R.v.B tot 12 oktober 2021 (de dag waarop ze terugtraden) vereffenaars van DGNV. De heer Koster is daarna tijdelijk vereffenaar geworden.

Tijdens de BAVA is FCA Liquidator (FCA) voor onbepaalde tijd als vereffenaar aangewezen. Wij hebben naar een definitie van onbepaalde tijd gevraagd. Waarop geen duidelijk antwoord kwam. In elk geval totdat DGNV is geliquideerd.

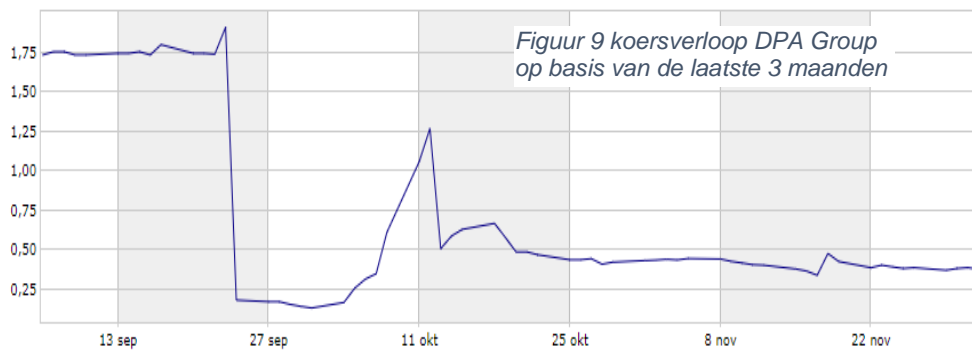
Verder zijn tijdens de vergadering de statuten gewijzigd. Op 21 september heeft DPA-activa en passiva verkocht aan DPA Group B.V. (een dochtervennootschap van New Horizon Holding B.V. (NHZ)) Deze voormalige onderneming van de vennootschap zet de activiteiten voort. Hierbij maakt men gebruik van de "DPA" handelsnamen en -merken.

Om verwarring te voorkomen is de naam van DPA Group N.V. gewijzigd in DGNV N.V. Vervolgens is gestemd om in de statuten vast te leggen dat de vereffenaar een vergoeding krijgt. De hoogte wilde men niet geven. Die wil de R.v.C. kunnen bepalen.

Het besluit houdt in dat aan de statutenwijziging die tijdens de BAVA van 16 juli 2021 genomen zijn, geen vervolg zal worden gegeven.

Artikel 39 lid 2 betreft de vergoeding van de vereffenaar, is gewijzigd ten nadele van de aandeelhouders.

Wij hebben ons vanwege te weinig informatie bij alle agendapunten van stemming onthouden. T.a.v. agendapunt 2 hebben we nog overwogen om voor te stemmen. Omdat zij zijn teruggetreden, hebben we toch gemeend om ons te onthouden van stemming.



Een andere partij heeft bij dit punt voorgestemd en bij de andere punten eveneens onthouden.

Wij hebben nog gevraagd waar de middelen vandaan komen zodat GDNV aan de verplichtingen kan voldoen.

Deze komen van NHZ. Een andere vraag van ons was of de beursnotering in stand blijft nu er nog waarde in zit. Het antwoord was dat als de liquidatie is voltooid, de beursnotering verdwijnt en de bezitters van aandelen hun geld kwijt zijn. Waarop onze vraag was, wat er gebeurt als één of enkele partijen met een significant percentage aandelen een BAVA aan zouden vragen om de onderneming alsnog voort te zetten. De mond van de voorzitter ging steeds verder open. Hier had men nog niet over nagedacht.

Wij vragen ons af hoe men de beursnotering kan beëindigen als men 93% in bezit heeft. Dit is de reden dat wij onze aandelen voorlopig vasthouden.

