

**Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Alumexx N.V.
gehouden op 21 juni 2019 te Breda**

Opening

De heer Jost, commissaris en voorzitter van de algemene vergadering, opent de aandeelhoudersvergadering van Alumexx N.V. Vandaag staat onder meer de behandeling van de jaarrekening 2018 op de agenda. Hij stelt de mede-aanwezigen achter de tafel voor: de heer Erwin Vrieling, commissaris en de heer Jeroen van den Heuvel, CEO.

In verband met de vaststelling van de jaarrekening over 2018 is vandaag de heer Johan Visch aanwezig namens het accountantskantoor Accon avm controlepraktijk BV ("Accon"). Mevrouw Asjes maakt de notulen van de vergadering.

De voorzitter deelt verder mee dat hij, zodra de stemmen zijn geteld, de vergadering zal informeren over het aanwezige kapitaal. Van deze vergadering wordt een opname gemaakt. In de zaal staat een microfoon. De voorzitter vraagt ieder die een vraag wil stellen om eerst zijn of haar naam in de microfoon te spreken. Ieder wordt verder verzocht de telefoon op stil te zetten.

Over de procedure zegt de voorzitter nog het volgende. De wettelijke oproeptermijn is 42 dagen. De oproeping is gedaan op 9 mei 2019. Het registratietijdstip, dat 28 dagen voor de vergadering ligt, was op 24 mei 2019. In de oproeping is vermeld de agenda, de plaats, het tijdstip, de procedure voor deelname aan de vergadering en het adres van de website van de vennootschap.

Er is de mogelijkheid geboden om te stemmen bij volmacht of via internet.

De stemmen zijn geteld: blijktens de presentielijst zijn vandaag aanwezig in persoon of bij volmacht 5 houders van gewone aandelen en 1 houder van aandelen A.

Tezamen vertegenwoordigen zij een nominaal aandelenkapitaal van € 718.583,50 en kunnen zij 7.185.835 stemmen uitbrengen. In totaal is daarmee 67,19 % van het geplaatste aandelenkapitaal vertegenwoordigd.

De vergaderstukken waren kosteloos verkrijgbaar bij de vennootschap en bij Kas Bank. De stemming in deze vergadering geschiedt mondeling.

De voorzitter verzoekt de aanwezigen, om de *flow* in de vergadering te houden, niet meer dan drie vragen per persoon per agendapunt te stellen.

1. Mededelingen, onder meer over de externe accountant.

2018 was het eerste volledige jaar van Alumexx als beursfonds. Jeroen van den Heuvel zal daarover straks een presentatie geven.

Accon heeft de jaarrekening over 2018 gecontroleerd, voor het tweede jaar op rij. De voorzitter spreekt zijn spijt uit dat Accon hiermee niet wil doorgaan, mede gezien de tijd die Alumexx heeft geïnvesteerd hebben om Accon in te werken. Het kantoor heeft besloten de OOB vergunning in te leveren. Op dat aspect zal de heer Van den Heuvel zo ingaan.

2. Jaarverslag 2018

16 sept 2019

Eerst zal bij dit agendapunt het jaarverslag 2018 worden besproken, en de ontwikkelingen in het jaar 2019. Jeroen van den Heuvel zal daarop een toelichting geven. Zijn rechterhand, Wessel Peeters, zal daarna een presentatie geven over on-line marketing.

Maar allereerst zal de heer Johan Visch van Accon een toelichting geven over de wijze, waarop Accon de controle bij Alumexx heeft uitgevoerd.

De heer Visch krijgt het woord. Inderdaad was dit het tweede controlejaar van Alumexx en het eerste volledige business jaar.

Accon heeft de afhankelijke relatie tot het verbonden bedrijf v/d Heuvel Alu Products B.V. ("Alu Products") bestudeerd. Omdat Alumexx haar administratie heeft uitbesteed aan Alu Products is de administratie aldaar bekeken.

Zoals te lezen valt in de controleverklaring had Accon moeite om vast te stellen, dat die administratie voldoende *in place* was, vooral met betrekking tot de voorraad goederenbeweging en de omzetvorming. Dat heeft geleid tot een oordeelonthouding. Verder kon Accon de zakelijkheid van de inkoopbonus niet goed vaststellen. Dat valt allemaal te lezen in de controleverklaring. Overigens heeft dit niet geleid tot een oordeelonthouding met betrekking tot de gehele jaarrekening.

Hierover is uitgebreid gesproken met het management en de raad van commissarissen; dat heeft zelfs geleid tot een vertraging bij het afgeven van de controleverklaring. De heer Vrieling vult aan dat de verklaring gepland was op 23 april, maar dat is 30 april 2019 geworden.

De voorzitter dankt de heer Visch voor zijn toelichting. Hij biedt aandeelhouders gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Stevense van de Stichting Rechtsbescherming Beleggers wel graag iets meer weten over de voorraadbewegingen en over de inkoopbonus. Dit is een vraag die het beste na de presentatie van Jeroen van den Heuvel beantwoord kan worden, aldus de voorzitter. Het gaat nu om vragen aan de heer Visch.

Op de desbetreffende vraag van de heer Stevense antwoordt de heer Visch dat de invloed van IFRS 16 staat toegelicht in de jaarrekening. Desgevraagd vervolgt hij dat geïnterpreteerd wordt welke frauderisico's specifiek bij het bedrijf mogelijk zijn, als onderdeel van de controle. Daarnaast maakt het ook onderdeel uit van het auditplan, dat besproken wordt met het management en de raad van commissarissen. Als hij in het kader van de controle tegen verschillen aanloopt, die materieel zijn, moeten die worden aangepast. Ook bij niet materiele verschillen vraagt hij eigenlijk altijd om aanpassing. Aan materialiteit wordt een grensbedrag gekoppeld. Dat grensbedrag wordt niet in de verklaring genoemd. De heer Stevense wil weten welke zaken materieel waren. Dat zal de heer Visch nog in deze vergadering uitzoeken.

De voorzitter constateert dat er verder geen vragen zijn en geeft het woord aan Jeroen van den Heuvel voor een toelichting op de ontwikkelingen in 2018.

De heer Van den Heuvel begint –aan de hand van een power point presentatie - met een terugblik op 2018. Alumexx wist het marktaandeel uit te breiden via dealers en online platforms. Van bouwmarkten werden nog geen grote orders binnengehaald. Er waren wel mogelijkheden, maar de voorwaarden waren te ongunstig. Hierop zal in 2019 opnieuw de focus liggen, want op lange termijn zijn bouwmarkten een belangrijke doelgroep.

Het belang van internationale groei is niet alleen expansie van omzet, maar ook een grotere weerbaarheid tegen conjunctuurschommelingen, want je bent minder afhankelijk van een lokale markt.

16 sept 2019

Alumexx is hard gegroeid in het aantal producten. Dat mag in 2019 meer stabiliseren, ook in verband met de marketinginspanningen die uitbreiding kost.

Er is duidelijk meer vraag naar kwaliteit. Dat hangt samen met de gunstige economie. De doelgroep van Alumexx is de ZZP-er en de hoe-het-zelf (DHZ) markt. Daarnaast is Alumexx meer semiprofessionele producten gaan ontwikkelen, zoals grotere en langere steigers. Vanuit de one-stop shopping gedachte worden naast klimmaterialen meer bijproducten aangeboden, zoals gereedschap. Dat wordt gedaan met nieuwe partners die ook nieuwe afzetmogelijkheden zoeken. Er wordt over en weer met private labels gewerkt.

Verder wordt gewerkt aan de loskoppeling van Alumexx van de organisatie van ASC (de handelsnaam van Alu Products). ASC blijft wel een belangrijke partner met veel stabiele producten. Dankzij de samenwerking met nieuwe partners neemt de onafhankelijkheid toe.

Internationale distributeurs zijn belangrijk. Recent is een distributeur in de Antillen toegevoegd, die al 15 jaar de USA markt beleverd.

Daarnaast wordt gebruik gemaakt van het internationale netwerk van ASC.

Dan de Brexit. Alumexx heeft een verkooppunt in de UK. Die markt is echter totaal anders, er zijn maar weinig producten die Alumexx daar zou kunnen leveren. Er wordt geen omzet in de UK verwacht.

Digitale internationalisering is van groot belang, Wessel Peeters zal daarover zo meer vertellen.

Verder moet het distributienetwerk in EU sterk zijn: de focus zal op uitbreiding liggen.

Over de thuismarkt zegt de heer Van den Heuvel dat behalve Nederland ook België als thuismarkt wordt gezien. Het opbouwen van een vertrouwensrelatie kost daar meer tijd. Hij is enthousiast over het contract dat met de grote partij ZEVIJ is gesloten, dat leden heeft in Nederland en België.

Hetzelfde geldt voor EDE / Ferney. Voor deze partners geldt dat er wederzijds wordt geïnvesteerd. De distributie naar deze partners gebeurt vanuit Etten-Leur. Daarnaast bestaat samenwerking met distributiecentra in Noord-Holland (Schagen), en Midden-Holland (Barneveld). Deze centra zijn ook voorraadhoudend, maar er wordt vooral gewerkt met een snelle gedigitaliseerde beleving.

Over de digitale webshop structuur, vooral het terrein van IT specialist en programmeer Wessel Peeters, gaat hij nu nog niet teveel zeggen. Wel dat veel geïnvesteerd wordt in de online strategie en het eigen netwerk dat wordt opgezet. Het interessante hiervan is de goede marge die je kunt maken. Er is een intensieve, groeiende samenwerking met digitale partners zoals Bol.com, Toolstation, Cool Blue. Recent is daar Blokker-online aan toegevoegd.

Het bedrijf heeft in 2018 een beetje pech gehad met de bouw van het distributiecentrum, dat uitliep door problemen van de aannemer. Door er veel energie in te stoppen werd voorkomen dat er schade werd geleden. Het is inmiddels volledig operationeel, met snelle belevingstijden (24/48 uren service). Dat is belangrijk voor de kosten, maar ook een sterk punt naar de transporteurs, zoals UPS. Omdat zij bijvoorbeeld ook 's avonds laat kunnen laden versterkt dat de samenwerking.

Tenslotte bespreekt de heer Van den Heuvel de *highlights* van de jaarcijfers uit 2018. Het eerste jaar van de beursnotering betekenden veel leermomenten voor hemzelf in positieve zin. Omdat 2018 het eerste operationele jaar was zijn de financiële resultaten van 2018 niet echt vergelijkbaar met 2017. De omzet in 2018 bedroeg € 1,6 miljoen tegen nihil in 2017. Het bedrijfsresultaat kwam in 2018 uit op een verlies van € 58.000, tegen een verlies in 2017 van € 421.000.

16 sept 2019

De belastingbete in 2018 van € 75.000 (vanwege toekenning fiscale boekwaarde aan goodwill) moest volgens de IFRS regels worden geactiveerd. Dat heeft geleid tot een bescheiden nettowinst in 2018 van € 16.000 (verlies 2017: € 436.000). In 2018 was de operationele kasstroom positief met € 271.000.

Hij toont de belangrijkste cijfers van de winst- en verliesrekening en van de balans. De onderneming is liquide, gezond en heeft geen leningen. De handelsschulden laten zien wat er aan inkoop nog betaald moet worden. Als hierover vragen zijn hoort hij dat graag later.

Vervolgens bespreekt de heer Van den Heuvel het eerste kwartaal van 2019. Het ziet er goed uit, na het moeizame verleden is een voorzichtige groeistructuur opgebouwd. Veel energie wordt gestoken in de bedrijfsvoering. Wat de beursnotering betreft is o.a. het doel om de *free float* te verhogen. Een stapje in die goede richting is gezet.

Nu is een periode van relatieve rust aangebroken. De focus ligt op groei, zowel autonoom als door mogelijke overnames.

Het spijt hem erg dat Alumexx afscheid moet nemen van Accon. Er is flink geïnvesteerd in het opbouwen van de relatie. De bedoeling was voor de langere termijn. Dat gaat nu helaas niet door. Accon heeft verzekerd te zullen assisteren bij de overdracht t.z.t.

Het fonds is doende een nieuwe accountant te vinden, maar is daarin nog niet geslaagd. Er staan nog afspraken in de planning met kantoren.

De halfjaarcijfers 2019 zullen op 23 september 2019 worden gepubliceerd. Dan zal ook kenbaar worden in hoeverre de groeistrategie (internationalisering, digitalisering) uitwerkt, waarbij hij overigens benadrukt dat hij het liever goed doet in kleine stappen dan risicovol in grote sprongen.

Het laatste onderwerp dat de heer Van den Heuvel wil bespreken is milieu en efficiëntie. Het concept dat in 2018 is gestart m.b.t. circulaire economie wordt verder uitgerold.

Alumexx staat als het ware aan het begin van het recyclingproces en kan er zelf richting leverancier aan werken. In de bouwsector wordt erg veel verspild, daar ziet hij winstpunten door de mogelijkheid te bieden om oud materiaal bij Alumexx in te ruilen, dat daarna weer kan worden verwerkt.

Alumexx zoekt zoveel mogelijk partners uit die inzetten op robotisering. Dat beperkt vervuiling en verspilling bij het productieproces én levert een goede bijdrage aan de kostprijs: een win-win situatie.

Belangrijke partners daarbij zijn de VDL Groep en EMAX, een aluminium leverancier met wie Alumexx het *cradle-to-cradle* project doet. Alumexx is klaar voor de toekomst.

De heer Van den Heuvel dankt de aanwezigen voor hun aandacht en voor het vertrouwen in het fonds.

De voorzitter dankt de heer Van den Heuvel voor zijn toelichting onder applaus van de aanwezigen. Hij besluit, voordat verder wordt gegaan met de presentatie van Wessel Peeters, eerst aandeelhouders de gelegenheid te geven om vragen te stellen.

16 sept 2019

De heer Rienks informeert waarom Alumexx naar de markt in de Verenigde Staten wil, qua transport is er een nadeel t.o.v. de bedrijven die daar zitten. Daarnaast zijn de producten daar vast allemaal nét iets anders, zodat er geen synergievoordeel bij de productie is.

De heer Van den Heuvel begint met uit te leggen dat men in de VS 20 jaar achterloopt met de ontwikkeling van klimmateriaal. De markt in de VS is gigantisch, er zijn veel zzp-ers, want iedereen werkt voor zichzelf. Jaren terug stond hij al op beurzen in de VS, waar de bezoekers zich verbaasden over zijn vergaande productontwikkeling en over de scherpe prijsstelling. Volgens zijn eigen calculaties zijn de marges in de VS zeer goed. De eigen producten zijn daar duur vanwege het hoge arbeidsloon. Ook qua efficiency loopt Europa op de VS voor. Dit zijn allemaal redenen om naar de Amerikaanse markt te gaan. De vervoerskosten zijn, een beetje afhankelijk van de havenkeuze, te overzien.

Hij weet dat er belangstelling is in de VS voor de Alumexx producten. Je moet er wel zelf een vertegenwoordiger hebben. Een Nederlandse relatie (VDL) gaat zich er per 1 juli a.s. vestigen, en zal vertegenwoordiger worden van Alumexx. De heer Van den Heuvel verwacht daar minder concurrentie te hebben dan hier. De heer Rienks begrijpt niet dat concurrenten uit bijvoorbeeld Duitsland dit dan niet óók doen. De heer Van den Heuvel weet niet op welke partij de heer Rienks doelt; hij weet van een bepaalde concurrent dat die het niet voor elkaar heeft gekregen. Lokale aanwezigheid is zoals gezegd belangrijk.

De heer Rienks wil weten aan welke soort overnames Alumexx denkt. Aan een ander buitenlands merk, waarmee je dan marktaandeel koopt? Dat merk moet je wel goed incorporeren. Of aan een producent?

Als het om een producent zou gaan moet die natuurlijk om te beginnen een concurrerende kostprijs hebben, aldus de heer Van den Heuvel. Alumexx voert nu ook verschillende merken, dus dat hoeft geen probleem te zijn. De status van een merk verliest aan belang, het gaat steeds meer om de digitale kracht en de korte lijn strategie: de verkrijgbaarheid en snelle levering. Toch kan een nieuw merk wel toegevoegde waarde hebben als het goed geïntegreerd kan worden in de eigen collectie of daaraan complementair is. Het gaat om de synergie. Met deze wensen kijkt de heer Van den Heuvel om zich heen.

De derde vraag van de heer Rienks is waarom de ZZP-er materiaal koopt dat bedoeld is voor de DHZ markt. Een doe-het-zelver wil goedkope spullen, terwijl de ZZP-ende bouwvakker meer voor kwaliteit zou moeten gaan, het product moet lang meegaan. De heer Van den Heuvel vindt het een goede vraag. De doe-het-zelver stelt steeds hogere eisen aan kwaliteit en gewicht (licht), en beweegt zich daarmee richting de ZZP-markt.

De echt professionele markt is wel van een heel andere orde. Lichtgewicht producten zijn niet sterk genoeg. 50% van de Alumexx producten wordt gebruikt voor renovatie doeleinden, niet voor nieuwbouw.

De voorzitter merkt op dat er nog twee vragen van de heer Stevense beantwoord moeten worden. De eerste betreft het voorraadbeheer.

De heer Van den Heuvel bevestigt dat Alumexx geen voorraden heeft, omdat dit alleen in- en verkoop doet. Toch was Accon niet tevreden, aldus de heer Stevense. Dat ging om iets anders, zegt de heer Van den Heuvel. ASC heeft wel voorraden. Het is niet zo dat Accon een onjuistheid geeft geconstateerd bij Alumexx, maar bij de controle van de administratie bij ASC bood de voorraadadministratie blijkbaar geen 100% zekerheid. Een voorbeeld. Er zijn profielen die ASC als

16 sept 2019

productiemaatschappij gebruikt, ook voor Alumexx producten. Waar elk profiel zich bevindt was niet volledig geadministreerd. Van fraude was al helemaal geen sprake.

Dat zal de volgende accountant ook meewegen, aldus de heer Stevense. De zaak van de accountant ligt wel onder druk.

Er zijn nog zes kantoren over met een OOB vergunning, aldus de heer Vrielink. Dat waren er negen, drie kantoren hebben hun OOB vergunning ingeleverd. Al die klanten moeten op zoek naar een nieuwe accountant. Volgende maand heeft Alumexx een gesprek met een kantoor. Als dat positief is zullen aandeelhouders worden ingelicht, en zal een BAVA bijeen worden geroepen om de accountant te benoemen.

Wat betreft de inkoop bonus zegt de heer Van den Heuvel, dat het heel gebruikelijk is in de branche dat je een percentage afdraagt aan de afnemer, als bijdrage voor allerlei zaken zoals e-commerce, en dat jouw product wordt opgenomen in het pakket. Het ging hierbij weliswaar om mondelinge afspraken, maar die bonussen zijn keurig gefactureerd.

De heer Stevense wil weten of de hittegolven impact hebben op de verkopen. Volgende week komt er weer een aan. De heer Van den Heuvel vindt dit een leuke vraag. Als het te warm weer is gaat de DHZ en ZZP-er het werk uitstellen. Wat precies de uitwerking van de komende hittegolf wordt weet hij niet. Uiteindelijk moet het uitgestelde werk worden gedaan.

De heer Stevense vraagt waarom het lastig is om binnen te komen bij bouwmarkten. Het zijn de voorwaarden van de bouwmarkten, die risico's voor het bedrijf opleveren, zegt de heer Van den Heuvel. Alumexx is nog een klein fonds, en kan die risico's niet opvangen. Er is wel meegeschreven op bepaalde tenders, onder de eis dat bepaalde voorwaarden kwamen te vervallen. Dat is nog niet gebeurd, maar hij weet dat sommige markten de Alumexx producten wel willen hebben.

De heer Stevense denkt dat er verschillen zijn tussen de bouwmarkten onderling, wat betreft de kwaliteit van de producten. De heer Van den Heuvel denkt dat dit te gedetailleerd wordt voor bespreking in de aandeelhoudersvergadering. Na afloop is er een borrel, dan kan dit verder worden besproken. Nu is jaarverslag over 2018 aan de orde. De heer Stevense meent dat het ook om de toekomst gaat, hij wil wel graag een keer dividend beuren.

De voorzitter begrijpt dit, maar stelt voor nu door te gaan met dit agendapunt.

De heer Visch van Accon komt terug op de drempelwaarde van materialiteit. In een goedkeurende verklaring worden de materialiteit en de drempelwaarden genoemd. Bij een aangepast oordeel laat je dat achterwege. Bij Alumexx is een materialiteit gehanteerd van € 48.000 en een drempelwaarde van € 1.200.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Peeters voor zijn presentatie, getiteld "strategie en toekomst Alumexx". Dat doet de heer Peeters eveneens aan de hand van een power point presentatie. Hij werkt bij ASC als ICT en marketing specialist. Vandaag gaat hij vertellen over e-commerce.

Alumexx heeft de webshop in eigen huis gebouwd. Dat bood de mogelijkheid van een eigen, nieuw ontwerp en toevoeging van meer producten. Daarnaast is er aandacht besteed aan meer marketing, meer rapportages en aanvulling in techniek.

16 sept 2019

Hij toont een aantal bekende e-commerce bedrijven, zoals Blokker (een nieuwe klant) en Amazon. Amazon is wereldwijd heel groot, maar in Nederland minder aanwezig. Alumexx heeft een goede marketing partner voor Amazon Duitsland. Het via e-commerce aanbieden van producten in Duitsland vraagt een eigen aanpak. Het betreft sowieso een andere taal, waarbij zorgvuldig naar de vertalingen moet worden gekeken.

De volgende sheet toont een grafiek getiteld "conversies Alumexx webshop 2019". De blauwe lijn is 2019, de oranje 2018. De blauwe lijn gaat vrijwel lineair omhoog. Een conversie is een daadwerkelijke aankoop via de webshop.

Een nieuw systeem was nodig omdat de technologische ontwikkelingen hard gaan. Het aantal producten van Alumexx is sterk gegroeid, wat gevolgen heeft voor de menu structuur en de indeling van de website. Het internet verkeer komt tegenwoordig vooral van mobieltjes. Dat betekent dat men met de smartphone en tablet surft en winkelt (85%). Dat stelt eisen aan de zichtbaarheid en de gebruikersvriendelijkheid. Verder zijn slimme zoekalgoritmes toegevoegd (wat zijn de gevonden zoektermen, en welke zoektermen gebruikt men voor bepaalde producten). Er worden aliassen gebruikt, om te zorgen dat mensen bij het juiste product uitkomen.

Het systeem heeft een betere integratie met CDN, Control Delivery Network. De sheet toont de wereldkaart, waarop blauwe markeringen staan bij plaatsen verspreid over de hele aardbol. CDN is een bepaalde techniek, waarmee een kopie van de webshop op al die gemarkeerde plaatsen draait. Het voordeel is dat de Alumexx webshop even snel laadt in Sidney als in Amsterdam, in plaats van gefaseerd vanuit de thuisbasis. Daarmee is Alumexx klaar voor internationalisering. Verder heeft CDN als tweede voordeel dat het met DWDOS beveiliging biedt tegen hackers.

Er wordt steeds meer gedaan met rapportage, met inachtneming van de AVG-wetgeving. De bezoekers worden geïnventariseerd aan de hand van twee kernvragen. Ten eerste het volgen van bezoekers: waar komen mijn klanten vandaan, en waarnaar zijn zij op zoek? Ten tweede het analyseren van zoektermen: waarop wordt Alumexx gevonden, welke worden het meeste gebruikt? Hij toont een voorbeeld van een klant die door de webshop loopt, de afbeeldingen bekijkt en een ladder als bestelling in zijn winkelmand plaatst. Het systeem onthoudt welke producten nu en eerder zijn bekeken. Bij de bestelling toont de website onmiddellijk alle toebehoren bij die ladder. De producten die worden aanbevolen zijn specifiek voor de klant uitgezocht.

Verder is een chatfunctie geïntroduceerd. Dat moet je zien als een medewerker, die jou in de winkel helpt. Er is op gelet dat de chat zo plaatsvindt dat het niet als vervelend wordt ervaren en meerwaarde heeft. Dit wordt uitgevoerd door het salesteam. De chat geeft aan of het team online is. De invoering van de chatfunctie heeft tot stijging van conversies geleid. De heer Peeters toont hoe zo'n chat verloopt.

Bij dit alles wordt de AVG normering van 25 mei 2016 goed in de gaten gehouden. Dat gaat om Europese regelgeving over het opslaan en de verwerking van persoonsgegevens. De gedragscode van Alumexx is recent gekeurd en in orde bevonden. Ook de bezoekers van de webshop moeten het gevoel hebben dat veilig met hun gegevens wordt omgegaan. Ze kunnen hun gegevens inzien en verwijderen.

De voorzitter dankt de heer Peeters voor zijn presentatie onder applaus van de aanwezigen en biedt gelegenheid tot het stellen van vragen.

16 sept 2019

De heer Lemoine begrijpt dat Alumexx geen voorraden heeft. Hij wil weten hoe dan binnen 24 uur geleverd kan worden aan een klant als de voorraad elders staat. Is er voorts sprake van een contract tussen de verkoper en Alumexx als koper? Wordt er een vergoeding gegeven voor de voorraadhoudende functie van verkoper?

De heer Van den Heuvel legt uit dat er afspraken zijn met de leveranciers dat er voorraad wordt gehouden voor Alumexx. Het is niet zo dat wanneer een voorraad lang ligt daar een vergoeding voor wordt betaald. Tot nu toe is er voldoende omloopsnelheid per product, zodat hierover geen discussie is gerezen. Wat betreft de nieuwe externe leveranciers: er zijn afspraken met bijvoorbeeld de leverancier van Hailo dat daar altijd een kleine voorraad staat. ASC kan snel leveren in 90% van de gevallen. Per product wordt bekeken of het een levering binnen 24 uur of 48 uur wordt. Wat betreft belevering naar België of Duitsland wordt dit aan de "voorkant" gestuurd.

Kan een leverancier opzeggen, vraagt de heer Lemoine. Zomaar opzeggen is niet toegestaan, aldus de heer Van den Heuvel. Als Alumexx een artikel niet kan leveren wordt meteen aangegeven dat het niet beschikbaar is, of pas na een bepaalde termijn. Er wordt ook aangestuurd op een verdeling tussen leveranciers, om de afhankelijkheid van Alumexx te verminderen.

De heer Rienks informeert of Amazon en Bol.com op hun website andere ladders van leveranciers met een hogere bijdrage eerst naar voren schuiven, en hoe Alumexx daarmee omgaat. In principe werkt dat inderdaad zo, bevestigt de heer Peeters. Dat effect demp je door te werken met partijen, die de vindbaarheid van jouw product vergroten. Bol.com heeft Alumexx anderhalf jaar geleden uitgenodigd voor een gesprek op hun kantoor, vanwege de groeimogelijkheden die men daar zag. Met Bol.com heeft Alumexx toen een partnerovereenkomst gesloten, omdat Alumexx producten aanbiedt die anderen niet hebben, met een goede prijsstelling. Daarmee heeft Alumexx de rol van *preferred supplier* gekregen.

Verder geldt dat wie het meest betaalt bovenaan komt te staan. Daar kun je wat aan doen door veel energie te steken in de vindbaarheid van jouw product met goede trefwoorden. Zo zorg je ervoor dat je niet teveel betaalt en toch goede terugverdiensten krijgt op jouw advertentie.

De heer Rienks merkt op dat Alumexx ook producten van Batavia verkoopt. Hoe zorg je ervoor dat mensen niet bij Batavia zelf gaan bestellen? Dat komt door zogenaamde combo deals, zegt de heer Peeters. Bij het bestellen van bijvoorbeeld steigers, ladders en trappen wordt de koper geattendeerd op een trending ander product, zoals een boormachine van Batavia. Dat werkt heel goed.

De heer Stevense stelt een aantal vragen. Hij wil weten af of er prijsverschil is tussen het product dat in een winkel verkocht wordt of via de website. De heer Van de Heuvel legt uit dat de winkel, dus de dealer, de prijs bepaalt, al zijn er wel adviesprijzen. De prijs op de website moet een goede marge bieden, zonder dat het eigen netwerk wordt beconcurrerd. Het is nu nog zo, dat in de winkel meer aankopen worden gedaan dan via het web, maar dat is aan het verschuiven.

Desgevraagd antwoordt de heer Van den Heuvel dat er in Nederland vrijwel niets wordt verkocht via Amazon. In Duitsland is Amazon heel strikt: op een order moet je direct reageren en het moet snel leverbaar zijn. Er is toch ook zoiets als primelevering, vraagt de heer Stevense.

Dat klopt, reageert de heer Peeters. Prime betekent dat Amazon zelf de voorraad houdt en zelf levert. Alumexx levert niet prime. Dat heeft met de maatvoering te maken, ladders nemen relatief veel ruimte in. Alumexx distribueert zelf. Leveranciers nemen in principe producten groter dan 1.70 meter niet aan.

Kan een klant een internetproduct ook ergens ophalen, informeert de heer Stevense. Dat kan in Etten-Leur en bij de twee voorraadhoudende distributeurs, zegt de heer Van den Heuvel.

Wat de algoritmes opleveren bij website aankopen, is de volgende vraag van de heer Stevense. De heer Van den Heuvel antwoordt dat dit nog verder bestudeerd moet worden, het is een leerproces in opgaande lijn.

Hoe zit het met bedrijven die bij conversies met commissie werken?

Dat zijn grotere partijen die potentie zien in het business model, vooral in Duitsland, aldus Jeroen van den Heuvel. Zij willen commissie per verkocht artikel. Dat groeit nu. Het gunstige is dat er voor Alumexx weinig risico aan zit. De prijs bepalen ze zelf op Amazon, zodat de marge verdisconteerd zit in de verkoopprijs. Dit tot wederzijdse tevredenheid.

De voorzitter begint nu met verdere behandeling van agendapunt 2. De onderdelen a tot en met c zijn niet stempunten.

2a. Toelichting van op de uitvoering van het remuneratie beleid.

In de beloning van het bestuur en de commissarissen is geen wijziging geweest. Het beloningsbeleid werd in 2016 vastgesteld. Dit valt te lezen in het remuneratierapport van de raad van commissarissen, dat onderdeel is van het jaarverslag.

2b. Naleving van Nederlandse Corporate Governance Code

Ook hierover vallen geen wijzigingen te rapporteren ten opzichte van vorig jaar. Net als vorig jaar geeft Alumexx in het jaarverslag een inleidende beschrijving van haar governance structuur. De wijze, waarop bestuur en toezicht binnen Alumexx zijn georganiseerd wordt toegelicht in de Corporate Governance Verklaring van Alumexx NV. Deze verklaring staat op de website en maakt onderdeel uit van het Bestuursverslag.

2c. Toelichting op het reserverings-en dividendbeleid

Alumexx verkeert nog steeds in een opbouwfase en daarom is het nog te vroeg om een realistisch reservering- en dividendbeleid te formuleren. Als de groeistrategie in de komende jaren wordt gerealiseerd komt dat ook aan de orde.

De voorzitter stelt nu de drie stempunten van dit agenda punt aan de orde.

2d. Voorstel tot vaststelling van jaarrekening 2018

Alumexx behaalde in 2018 een bescheiden netto resultaat na belastingen van € 16.000. Het bestuur heeft met goedkeuring van de raad van commissarissen besloten de winst te reserveren en toe te voegen aan de overige reserves van de Vennootschap.

De heer Stevense merkt op, dat het woord "besluit" bij dit agendapunt ontbreekt. Mevrouw Asjes merkt op dat hierover geen twijfel kan bestaan. Onderaan de agenda staat dat agendapunten, aangegeven als voorstel, stempunten zijn. Agendapunt 2d luidt: "Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening".

De voorzitter doet aan de algemene vergadering het voorstel om de jaarrekening 2018 vast te stellen. Hij constateert dat de algemene vergadering heeft besloten de jaarrekening 2018 ongewijzigd vast te stellen, zonder tegenstemmen of stemonthoudingen.

2e. Voorstel tot decharge van het bestuur

De heer Van den Heuvel was het enige bestuurslid in 2018. Het voorstel is om hem te dechargeren voor het gevoerde bestuur in 2018. De voorgestelde decharge is gebaseerd op informatie die aan de algemene vergadering is verstrekt en andere informatie die publiekelijk beschikbaar is op het moment dat het besluit wordt genomen.

De voorzitter brengt de gevraagde decharge in stemming. Er zijn geen aandeelhouders tegen, en evenmin aandeelhouders die zich willen onthouden van stemming, zodat de algemene vergadering heeft besloten om de gevraagde decharge te verlenen.

2f. Voorstel tot decharge van de raad van commissarissen

Het voorstel is om de leden van de raad van commissarissen, die in 2018 in functie waren, te dechargeren voor het gehouden toezicht op het bestuur in 2018.

Dat was hijzelf gedurende het hele jaar, en de heer Vrieling van 21 juni t/m 31 december 2018.

De voorgestelde decharges zijn gebaseerd op informatie die aan de algemene vergadering is verstrekt en andere informatie die publiekelijk beschikbaar is op het moment dat het besluit wordt genomen.

De voorzitter brengt de gevraagde decharges in stemming en constateert dat de algemene vergadering heeft besloten om de gevraagde decharge te verlenen zonder tegenstem of stemonthouding.

3. Machtigingen van het bestuur

3 a. Uitgifte van aandelen of toekenning van rechten op het verwerven daarvan

De voorstellen onder 3a en 3b worden gedaan om het bestuur in staat te stellen om de onderneming op een zo efficiënt mogelijke manier te financieren, en om het bestuur flexibiliteit te geven in het kader van overnames en/of strategische allianties. De machtigingen vervangen, bij verlening, de eerder op 21 juni 2018 verleende machtigingen.

Het gevraagde voorstel van punt 3a luidt als volgt: aanwijzing van het bestuur als het orgaan dat bevoegd is om, met goedkeuring van de raad van commissarissen, te besluiten tot uitgifte van aandelen in de vennootschap, of tot toekenning van rechten op het verwerven daarvan, voor de duur van 18 maanden, ingaande 21 juni 2019, voor alle – of een gedeelte van - de nog niet uitgegeven aandelen in het maatschappelijk kapitaal van de vennootschap, zoals dit thans luidt of te eniger tijd zal luiden.

De heer Stevense vindt de machtiging erg ruim. Stel dat het fonds een forse overname doet in combinatie met een emissie, dan zou hij toch wat meer zeggenschap willen hebben. De voorzitter memoreert in dit verband de aanbeveling van de VEB om de emissievolmacht te beperken tot 10% van het geplaatst kapitaal, en tot 20% in het geval van een overname. Toch moet bedacht worden, zegt hij, dat wanneer er substantiële nieuwe activiteiten komen in de onderneming in combinatie met een emissie, dit aan de aandeelhouders zal worden voorgelegd.

Het fonds zou de emissievolmacht iets meer kunnen beperken, tot bijvoorbeeld 20% plus 20%, aldus de heer Stevense. De heer Vrieling zegt dat alleen het geagendeerde voorstel aan de orde is, en in stemming zal worden gebracht. De voorzitter vult aan dat de flexibiliteit die dit voorstel biedt gewenst is.

Hij brengt dit voorstel in stemming. Hij constateert dat de algemene vergadering heeft besloten om de gevraagde machtiging te verlenen met 10 tegenstemmen en geen onthoudingen.

3b. Het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten

Het gevraagde voorstel luidt als volgt: aanwijzing van het bestuur als het orgaan dat bevoegd is om, met goedkeuring van de raad van commissarissen, het aan aandeelhouders toekomende voorkeursrecht te beperken of uit te sluiten, voor dezelfde periode en het zelfde aantal aandelen als bedoeld onder punt a.

De voorzitter brengt het voorstel in stemming. Hij constateert dat de algemene vergadering heeft besloten om de gevraagde machtiging te verlenen met 60 tegenstemmen en zonder onthoudingen.

4. Voorstel tot machtiging van het bestuur om eigen aandelen in te kopen

De Wet Marktmissbruik heeft inkoop van aandelen zware restricties opgelegd. Onder strikte voorwaarden mag men nog eigen aandelen inkopen, zonder dat het verbod van marktmanipulatie of voorwetenschap wordt overtreden. Op overtreding staan zware boetes.

De vennootschap heeft momenteel geen inkoopplannen. Toch is besloten, dan maar met die zware restricties, van de mogelijkheid gebruik te maken die de wet biedt. Daarom staat de inkoopmachtiging vandaag op de agenda.

De voorzitter leest het voorstel voor.

Het voorstel betreft de machtiging van het Bestuur, voor de duur van 18 maanden, ingaande 21 juni 2019, om met goedkeuring van de raad van commissarissen, binnen de grenzen van wet en statuten, ter beurse of anderszins, onder bezwarende titel aandelen in het kapitaal van de vennootschap te verwerven.

Dit voor een prijs die enerzijds ligt tussen het bedrag gelijk aan de nominale waarde van de aandelen en anderzijds het bedrag, gelijk aan 110% van de beurskoers van de aandelen op Euronext Amsterdam. Als beurskoers zal gelden: het gemiddelde van de per elk van de vijf beursdagen, voorafgaande aan de dag waarop de overeenkomst tot verkrijging van de aandelen wordt aangegaan, vast te stellen hoogste prijs per aandeel blijkens de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam.

Het maximum aantal aandelen dat de vennootschap mag verkrijgen en houden zal niet meer bedragen dan 50% van het aantal geplaatste aandelen per 21 juni 2019.

Nu komen de beperkingen waarvoor de inkoop gebruikt mag worden.

Dit voorstel wordt gedaan om het bestuur in staat te stellen om met de terugkoop één van de volgende doelstellingen te realiseren:

- (i) Het verminderen van kapitaal van de vennootschap;
- (ii) Het nakomen van verplichtingen die voortkomen uit schuldinstrumenten die vervangen kunnen worden door eigenvermogensinstrumenten; of
- (iii) Het nakomen van verplichtingen die voortkomen uit aandelenoptieprogramma's of andere toewijzing van aandelen aan werknemers of leidinggevenden van de vennootschap of een gelieerde onderneming.

De voorzitter constateert dat hierover geen vragen zijn.

De voorzitter brengt het voorstel in stemming. Hij constateert dat de algemene vergadering heeft besloten om de gevraagde machtiging te verlenen met zonder tegenstemmen of onthoudingen.

5. Rondvraag

De heer Rienks moeten nog twee punten van het hart. Zijn de problemen met de boekhouding, die tot de onthoudende verklaring van de heer Visch hebben geleid, opgelost, of zal dat ook in de volgende accountantsverklaring terugkomen? De voorzitter meent dat dit een vraag is die door de heer Visch beantwoord moet worden. De heer Visch zegt dat het aan het bestuur is om iets te doen met de feed back van Accon. Daarnaast heeft Alu Products een eigen accountant. Er bestaat voor zover hij weet over het boekjaar 2019 een controleplicht. De accountant van Alumexx en van Alu Products kunnen dit punt gezamenlijk bekijken. Alu Products is in feite een *shared service center* voor Alumexx met goederenbewegingen. Ook vanuit deze vennootschap zal dat goed moeten worden vastgelegd. Op de desbetreffende vraag van de heer Rienks of het risico blijft bestaan dat dit probleem volgend jaar weer speelt antwoordt de heer Visch bevestigend. Hij kan dit niet helemaal uitsluiten. Maar de beide accountants zouden in overleg moeten treden hoe dit op te lossen.

Het tweede punt van de heer Rienks gaat over de webshop van Alumexx. Dat is eigenlijk maar een kleintje met zo'n 300 producten, in vergelijking tot bijvoorbeeld een bol.com. Hoe groot zou Alumexx willen worden en met welke producten willen uitbreiden, waarbij belangrijk is dat het nog beheersbaar blijft?

De voorzitter antwoordt dat de heer Van den Heuvel al heeft toegelicht niet zo hard verder te willen groeien als tot nu toe het geval was. De heer Van den Heuvel is trots op wat tot nu toe is bereikt: uitbreiding van het aantal producten en ondersteuning van de verkoop met een online platform. Maar inderdaad is rust in de tent nu belangrijk, ook qua structuur. Hij zal geen stappen ondernemen waarover hij vervolgens struikelt. Er is genoeg ambitie en potentie, daarin zal de perfecte mix moeten worden gevonden. U zou bijvoorbeeld ook verf kunnen gaan verkopen, zegt de heer Rienks, daar komen ook ladders bij kijken. De heer Van den Heuvel zegt dat dit product nu niet aan de orde is, maar de heer Riensk kan ervan verzekerd zijn dat het management ondernemend genoeg is om nieuwe toevoegingen te bekijken: het heeft niet voor niets "one-stop-shopping" in het leven geroepen.

De heer Stevense zegt iets over de accountantskosten die volgend jaar drie keer zo hoog zouden worden. De heer Vrieling neemt het woord. Hij zegt dat het aantal controlerende accountantskantoren kleiner wordt, er zijn nog zes kantoren over. Alumexx is verplicht zo'n kantoor te hebben. Het feit dat er minder aanbod is, is in principe niet goed voor de onderhandelingen. De eerste stap echter, voordat aan onderhandelingen kan worden begonnen, is het vinden van een accountant. Je zou kunnen samenspannen met andere fondsen, zegt de heer Stevense. De heer Vrieling weet dat de accountantskantoren moeite hebben met alle nieuwe regelgeving, en met het behouden van hun mensen en opdrachten. Dat heeft een prijsopdrijvend effect. Daarnaast is elk bedrijf uniek, dus een samenwerking bij het zoeken naar een accountant heeft zijns inziens geen toegevoegde waarde.

De voorzitter meent dat niet alleen de bedrijven en accountants iets moeten doen aan het oplossen van de ontstane situatie, maar ook andere betrokken instanties. Het fonds zal met deze instanties in gesprek gaan, doorgaan met de zoektocht naar de accountant, de onderhandelingen zo goed mogelijk voeren en aandeelhouders informeren als dit is gelukt.

Hiermee zijn de vragen van de aandeelhouders beantwoord.

Sluiting

De voorzitter sluit de vergadering om 15.15 uur.