

**Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Alumexx N.V.  
gehouden op 15 juni 2021 te Breda**

## **Opening**

De heer Jost, commissaris en voorzitter van de Algemene Vergadering, opent de aandeelhoudersvergadering van Alumexx N.V. ("Alumexx" of de "Vennootschap") en heet ieder welkom. Hij constateert dat de opkomst dit jaar wederom klein is, en legt uit dat dit nog steeds met COVID-19 en actuele maatregelen te maken heeft. Bij de oproeping werden aandeelhouders net als vorig jaar afgeraden om zelf te komen. Daarbij werd gezegd dat - wanneer er tóch teveel personen zouden komen, waardoor geen veilige opstelling in de vergadering mogelijk zou zijn – er geloot zou worden. Gelukkig was loting niet nodig.

Daarna maakt de voorzitter een aantal gebruikelijke opmerkingen.

Aan tafel zitten collega commissaris Erwin Vrieling en CEO Jeroen van den Heuvel. In de zaal zit Berry den Bezemer die - naar verwachting- vandaag tot commissaris wordt benoemd. Mw. Asjes houdt de notulen van de vergadering.

Van deze vergadering wordt een opname gemaakt. In de zaal staat een microfoon opgesteld. Ieder die een vraag wil stellen wordt verzocht eerst zijn/haar naam te zeggen in de microfoon. Verder verzoekt de voorzitter de aanwezigen om de telefoon op stil te zetten.

De voorzitter vervolgt met te zeggen dat blijkens de presentielijst vandaag aanwezig zijn - in persoon of bij volmacht - 49 houders van gewone aandelen en 2 houders van aandelen A.

Tezamen vertegenwoordigen zij een nominaal aandelenkapitaal van € 753.763,20 en kunnen zij 7.537.632 stemmen uitbrengen. In totaal is daarmee 68,87 % van het geplaatste aandelenkapitaal vertegenwoordigd.

44 van deze aandeelhouders hebben via e-voting tevoren hun stem uitgebracht. Dat gaat om een totaal van 421.782 stemmen. Bij elk stempunt van de agenda zal de voorzitter medelen, hoe de stemmen via e-voting zijn uitgebracht.

Over de procedure zegt de voorzitter nog het volgende. De wettelijke oproepingstermijn is 42 dagen. De oproeping is gedaan op 4 mei 2021. Het registratietijdstip, dat 28 dagen voor de vergadering ligt, was op 18 mei 2021. In de oproeping is vermeld de agenda, de plaats, het tijdstip van de vergadering, de procedure voor deelname aan de vergadering en het adres van de website van de Vennootschap. Er is de mogelijkheid geboden om elektronisch te stemmen. De vergaderstukken waren kosteloos verkrijgbaar bij de Vennootschap en via Caceis Bank. De stemming in deze vergadering geschiedt mondeling.

## **1. Mededelingen**

Net als vorig jaar heeft Caceis Bank alle stukken voor de AVA op een platform gezet, en moet deze Bank bij de aanmelding van een aandeelhouder allerlei NAW-gegevens checken, en de aanmelding vervolgens valideren. Een aandeelhouder die elektronisch heeft gestemd, krijgt daarvan na afloop van de AVA bericht.

De voorzitter stelt agendapunt 2 aan de orde.

## 2. Jaarverslag 2020

Dit agendapunt heeft 7 sub-punten. Deze worden achtereenvolgens behandeld.

### 2a. Behandeling van het Bestuursverslag

De voorzitter geeft het woord aan Jeroen van den Heuvel, die eerst de gang van zaken in het afgelopen jaar zal bespreken, en daarna de ontwikkelingen in 2021. Hij zal dit doen aan de hand van een power point presentatie.

De heer Van den Heuvel heet allereerst de aanwezigen welkom. Hij begint zijn presentatie met een terugblik op 2020.

Zijn eerste onderwerp is de pandemie. Aanvankelijk was Alumexx als bedrijf in maart 2020 onzeker over de effecten: zou er teruggeschakeld moeten worden, of niet? Al snel werd duidelijk dat de mensen, die gedwongen thuis zaten, aan het klussen sloegen, en dat de lock-down in Nederland minder streng was dan in de omringende landen. Alumexx wist hierop als kleine organisatie flexibel te reageren, door een strategisch voorraadbeheer te voeren en door het productenpakket aan te passen (er werd binnen een maand een dispenser met voetbediening ontwikkeld). Zo kon Alumexx vroegtijdig inspelen op vragen uit de markt.

Behalve de dispenser werden nog veel meer nieuwe producten ontwikkeld, en leverbaar gemaakt via de webshops in Nederland, Duitsland en Amerika. Denk hierbij aan een steiger, die normaal gesproken niet in een doos past. Doordat Alumexx ervoor zorgde dat snel geleverd kon worden nam het bedrijf een goede positie in bij Amazon. Daarnaast werden eco-systemen doorontwikkeld, bijvoorbeeld voor het onderhoud van zonnepanelen. Belangrijk was verder de ontwikkeling van *private/white labels*: dat wil zeggen dat Alumexx producten levert met de merknaam van een ander bedrijf. De heer Goes vraagt wat het verschil is tussen een *private* en *white label*. De heer Van den Heuvel legt uit dat een *white label* een algemeen geproduceerd product is waarop een andere fabrikant zijn label kan “plakken”, terwijl een *private label* een specifiek door Alumexx geproduceerd item betreft. De private labels zijn Hailo, Batavia, 4Tecx (een zeevaartgroep) en JCB. De heer Van den Heuvel sluit zijn terugblik op 2020 af met de opmerking, dat duurzaam ondernemen een belangrijk aandachtspunt is, wat Alumexx ook bij haar leveranciers afdwingt.

Vervolgens bespreekt de heer Van den Heuvel de jaarcijfers. Hij begint met de *sheet* “netto-omzet”. De omzet nam toe met +78% ten opzichte van 2019: € 2,3 miljoen in 2019 en € 4,1 miljoen in 2020. 51% van de omzet komt uit het dealernetwerk en bedroeg € 2.267.000 in 2020. Internationale organisaties, zoals Toolstation, verkopen graag Alumexx producten. De online omzet groeide met maar liefst 209% tot € 1.497.000. Wessel Peters zal dit straks in zijn presentatie behandelen. De heer Goes merkt op dat deze omzetten niet optellen tot de genoemde € 4,1 miljoen. De heer Vrieling legt uit dat de *sheet* “netto-omzet” niet alle omzetten toont. Er is ook nog de omzet aan bouwmarkten van € 400.000, zoals in de jaarrekening staat op bladzij 50.

Het aandeel van de omzet in het buitenland daalde van 37% in 2019 naar 29% in 2020. Hoewel het aantal dealers toenam, was de handel naar het buitenland door strengere COVID-19 maatregelen moeizamer. Hier wordt nog wel groei verwacht, als de pandemie voorbij is.

De heer Van den Heuvel behandelt vervolgens de netto-omzet naar omzetkanaal. De groei zat hem vooral in de eigen online platforms. Daarbij speelde de Rolsteiger webshop van DVLvanLoon een belangrijke rol. Hoewel het bedrijf pas medio 2020 in handen van Alumexx kwam was de omzetbijdrage toch € 881.000. Frank van Loon, commercieel directeur van Alumexx, is hier vandaag ook aanwezig.

De brutomarge nam in 2020 sterk toe, vooral als gevolg van de hogere omzet. Belangrijk is dat de marge ook procentueel toenam van 20,6% in 2019 naar 21,9% in 2020. Vooral de eigen webshopverkoop droegen hieraan bij. De externe webshops, zoals Bol.com en Coolblue, brengen bij Alumexx natuurlijk een bijdrage in rekening. Alumexx probeert door vergroting van haar naamsbekendheid te bereiken, dat vervolgbestellingen rechtstreeks bij de eigen webshop worden gedaan.

De netto winst steeg van € 60.000 in 2019 naar € 173.000 in 2020. Ook het bedrijfsresultaat ging omhoog, van € 104.000 in 2019 naar € 233.000 in 2020.

De winst-en-verliesrekening toont een flinke stijging van de bedrijfskosten. Dat betreft onder meer ontwikkeling van de platformen, de provisies aan de externe webshops en aan marketing zoals Google Adwords. Daarnaast ontving de Heer Van Den Heuvel in 2020 voor het eerst een management fee.

De balans toont een voorraadbedrag van € 211.000. Dat is erg laag bij een omzet van € 4,1 miljoen, en dat is waar hij ook sterk op aanstuurt richting de toeleveranciers: daar liggen de voorraden en het risico. De handels- en overige vorderingen bleven bij de verdubbelde omzet gelijk.

Daarna bespreekt hij de balans en de kasstroom in 2020. De solvabiliteitsratio was eind 2020 47%, wat staat voor een gezond bedrijf. Daar is hij trots op.

De heer Van den Heuvel staat nog even stil bij de private labels. Voor JCB werd een telescoopladder van zware kwaliteit ontwikkeld, die ook geschikt is voor verkoop in de VS. Deze verkoop loopt via Amazon. Hailo is een goede partner en trappenproducent, waarvoor Alumexx speciale types produceert. Ook deze worden in de VS verkocht.

*Private labels* blijven een speerpunt. Dat is een beetje dubbel, omdat het ten koste van het eigen merk gaat. Toch is het nodig om goede omzetten te behalen.

De strategie om groei te behalen blijft gericht op autonome groei en op groei via overnames. Dat zal kleinere overnames betreffen, die wel echt een toegevoegde waarden moeten hebben. Belangrijk is dat de directeur van het kleinere bedrijf mee overgaat naar Alumexx.

Het bedrijf is nog steeds op zoek naar een OOB accountant. Dit jaar zijn voor het eerst *face-to-face* gesprekken gevoerd. Er is geen grote *appetite* voor kleinere beursfondsen, er is weinig capaciteit, maar Alumexx wordt wel als een serieuze gesprekspartner behandeld. Hij vermoedt dat het bezoek van minister Hoekstra aan Alumexx hierop een positieve invloed heeft gehad. Euronext heeft bepaald dat er, gerekend vanaf april 2021, binnen 24 maanden een OOB accountant gevonden moet zijn. De heer Van den Heuvel rekent er niettemin op dat dit zal lukken. De contacten met Euronext en ook met AFM zijn goed te noemen.

De voorzitter dankt de heer Van den Heuvel voor zijn toelichting, en geeft het woord aan Wessel Peters om de online ontwikkelingen te bespreken. Ook hij doet dit aan de hand van een power presentatie.

De heer Peeters heet de aanwezigen welkom. Hij is verantwoordelijk voor ICT en daarmee ook voor de *online* zaken. Hij begint met het onderwerp *Electronic Data Interchange* (EDI). Dat betreft het digitaal uitwisselen van bedrijfsdocumenten, zoals orders, pakbonnen en facturen. Dit heeft grote voordelen. Omdat de systemen met elkaar communiceren weet je direct of iets leverbaar is. Daarbij is geen menselijke interactie meer nodig. Er komt geen papier meer aan te pas. De systemen zijn 24/7 actief. En *last but not least*: de kans op fouten neemt sterk af.

EDI is geen nieuw systeem, maar was eerst alleen beschikbaar voor grote bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie. Nu is het ook beschikbaar gekomen voor het MKB. Leveranciers bevelen het werken met EDI niet alleen méér aan, maar stellen het soms al verplicht. Daarom heeft Alumexx hierin al de eerste stappen gemaakt. In de toekomst zal EDI ook gebruikt kunnen gaan worden voor distributie en betaaltechnieken.

Daarna vertelt de heer Peeters dat E-commerce een enorme vlucht heeft genomen. Volgens het CBS werden in 2020 voor 1,1 miljard euro online bestellingen geplaatst in Nederland. Deze enorme sprint valt mede te verklaren door COVID-19. Er is een hele verschuiving gaande van fysieke naar webwinkels. Voor een goed werkende webwinkel is om te beginnen de vindbaarheid heel belangrijk. Verder spelen de prijs en de klantbeleving een rol. De klant wil niet alleen goede tekst en goede foto's, maar ook technische specificaties en video's van het gebruik. Dat kost natuurlijk veel tijd om te maken, maar het helpt je om je als bedrijf te onderscheiden van anderen. Daarom ligt de focus van Alumexx op E-commerce.

De verkopen via de twee online platforms van Alumexx zijn gegroeid van € 482.000 naar € 1.500.000. E-commerce biedt de mogelijkheid van flexibel reageren, wat bij COVID-19 heel belangrijk werd. Je bent niet gebonden aan een geografische locatie. De *return-on-investment* ligt erg hoog. Verder biedt E-commerce de mogelijkheid om analyses te maken, zoals: hoeveel bezoekers van de webwinkel rekenen direct af, spelen de verzendkosten een rol, bestaat er een seizoentrend voor producten en welke productcombinaties lopen goed?

De website rolsteiger.net werd medio 2020 met de aankoop van DVLvanLoon verworven. Het systeem erachter werd volledig opnieuw opgebouwd, op dezelfde manier als dat van alumexx.nl. Zo kunnen gegevens gekoppeld worden, bijvoorbeeld op het gebied van beveiliging en AVG. Daarnaast kan bespaard worden op ontwikkelings- en onderhoudskosten omdat programmatuur gekopieerd kan worden.

Verder werd gewerkt aan de klantbeleving, aan de klantvriendelijkheid van de webshop en aan de toegankelijkheid om via een smartphone of tablet bestellingen te doen.

De Alumexx producten werden vorig jaar verkoopbaar gemaakt via Amazon, door FBA (*fulfilment by Amazon*), wat betekent dat de producten daar in een *warehouse* op voorraad moeten liggen. COVID-19 gooide daarbij wel roet in het eten, vanwege de verscherpte maatregelen. Zo werden producten van een groter formaat niet toegestaan. Inmiddels heeft Alumexx een steiger ontwikkeld die wel binnen het verpakkingsformaat van 120x60x60 cm past. Een model hiervan staat vandaag in de vergaderzaal opgesteld. Deze steiger past in één doos, en daaraan kunnen nog extra modules worden toegevoegd.

Sinds kort is Amazon Nederland actief. In 2020 werd de omzet via dit platform verdrievoudigd, terwijl Coolblue en Bol.com 30% groeiden. Nederland is overigens een van de weinige landen waar Amazon nog niet de prominentste webshop is. De verwachting is dat Amazon hier nog flink zal doorgroeien.

Wessel Peeters bespreekt het toegenomen belang van *Augmented Reality (AR)*, waarbij je 3D illustraties projecteert in de realiteit. Een klassiek voorbeeld hiervan is dat er bij luxe auto's de snelheid wordt geprojecteerd op de voorruit, dat is een voorbeeld van AR. AR valt hedendaags, door de opkomst van smartphones met een camera, goed toe te passen. Er worden 3D tekeningen van bijvoorbeeld een rolsteiger gemaakt en vervolgens kun je die op een gebouw projecteren om te kijken of die hoog genoeg is. Je kunt er in 3D omheen lopen, alsof de steiger er daadwerkelijk staat. Hij laat dit in een video zien. Jeroen van den Heuvel vult aan dat dit heel veel werk is geweest, omdat alle modulaire onderdelen van de producten opnieuw getekend moesten worden. Echter doordat de artikelen nu digitaal zijn getekend kunnen ze op allerlei manieren worden getoond en verwerkt, bijvoorbeeld met AR maar ook in 3D modellen en simulaties.

Voorheen konden er alleen foto's worden gebruikt om digitaal producten te tonen aan klanten. Het maken van deze foto's was arbeidsintensief. De foto's moesten onder dezelfde omstandigheden worden genomen (belichting, hoeken, schaduw). Daarnaast moesten deze worden uitgesneden, zodat er geen achtergrond aanwezig was. Als een foto niet voldeed moest alles weer opnieuw gebeuren. Dat hoeft gelukkig allemaal niet meer.

De voorzitter dankt de heer Peeters voor zijn presentatie, en informeert of er vragen zijn.

De heer Kok is enthousiast over de *Augmented Reality* video en vraagt of een klant zo een steiger geheel naar keuze kan samenstellen. Hoe kan een klant weten hoe hoog zijn gebouw is? De heer Peeters zegt dat dit kan, echter zal er dan gebruikt moeten worden van de cameratechniek die vergelijkbaar is met een laser meting.

*Augmented Reality* wordt door Alumexx nog niet aangeboden aan de klant, dit is slechts een voorbeeld van de mogelijkheden met digitale bestanden. Het moet natuurlijk wel de nodige meerwaarde bieden. Alumexx heeft de 3D vastlegging nu vooral gebruikt om de fotografie niet opnieuw te hoeven doen. De verdere ontwikkelingsmogelijkheden met AR zijn enorm, denk aan het maken van krachtberekeningen en software simulaties.

De heer Kok vraagt wanneer dit aan de klant kan worden aangeboden, is dat een kwestie van weken of jaren? De heer Peeters zegt dat het besluit om het operationeel te maken nog niet is genomen. Hij wilde vandaag vooral laten zien wat de mogelijkheden van AR zijn.

De heer Van den Heuvel zegt dat tot voor kort alles in Auto CAD werd vastgelegd. De Auto CAD foto's kun je niet aan elkaar koppelen. Daarnaast geldt dat bij een nieuwe ontwikkeling van een steigeronderdeel alle foto's opnieuw moeten worden gemaakt. Met de 3D vastlegging hoeft dat nu niet meer. Dat is vooralsnog het eerste voordeel. Ook kunnen klanten nu al in de webshop op de 3D afbeeldingen sterk inzoomen.

Op de vraag van de heer Kok hoe ver de concurrentie is op dit punt, antwoordt de heer Van den Heuvel dat twee concurrenten, waaronder Altrex, hiermee bezig zijn, maar dat Alumexx hiermee het verst is. De hele grote concurrenten zijn er nog niet mee begonnen, omdat dit voor hen met hun enorme assortiment een gigantische klus is.

Een aandeelhouder vraagt of het straks zo is dat een klant in zijn telefoon kan inspreken wat de maten van een steiger moet zijn, en dat die steiger dan tevoorschijn komt. Hij heeft gehoord dat Altrex hiermee bezig is. Dat is de heer Peeters niet bekend, maar volgens hem zijn dergelijke innovatieve oplossingen straks ook zeker voor Alumexx mogelijk.

Het is de heer Kok opgevallen dat de omzet en de bruto marges mooi zijn gestegen, maar dat de netto marges iets achterlopen. Heeft dit te maken met de vindbaarheid, de advertentiekosten bij Google Adwords en is daaraan iets te doen?

De heer Peeters legt uit dat wanneer je begint met een nieuwe webshop, zoals in feite bij rolsteiger.net het geval was, je nog niet over genoeg data beschikt, die je kunt analyseren. Gaandeweg vergaar je deze data waardoor je het budget steeds meer kunt optimaliseren naar een beter ROI. De systemen die nu voor de beide webshops worden gebruikt zijn relatief onderhoudsarm, en kunnen jaren mee.

De heer Kok wil weten hoe je ervoor kunt zorgen dat een klant die via Google binnenkomt, een volgende keer rechtstreeks bij jou koopt. Daarbij speelt de klantvriendelijkheid en de *branding* een belangrijke rol, aldus de heer Peeters.

Voordat je jouw producten aanbiedt via Google moet je een strategie hebben, die ertoe leidt dat een klant volgende keer rechtstreeks bij jouw komt, zegt de heer Van den Heuvel. Bij Google is een continu proces van bieden aan de gang om in de zoekmachine bovenaan te komen. Dat wordt op den duur veel te kostbaar.

De voorzitter stelt voor om nu niet verder op dit onderwerp in te gaan, dat wordt te gedetailleerd. Na afloop van de vergadering is desgewenst de mogelijkheid om hierop nog verder in te gaan.

De heer Van den Ouden kan zich voorstellen dat na COVID-19 iedereen bij wijze van spreken wel een nieuwe ladder in de schuur heeft liggen. Hij is benieuwd waar de verdere groeikansen liggen. Een goede vraag, vindt de heer Van den Heuvel. De ladder- en steigermarkt groeit als geheel. Dat komt o.a. omdat men een oude ladder niet meer laat repareren, de ladder is veranderd van een gebruiks- in een verbruiksartikel. Daarnaast wordt er meer gekocht en minder gehuurd. De producten worden steeds verder doorontwikkeld, waardoor gebruikers op een gegeven moment dat nieuwe systeem willen hebben. Naast de groei en de verbreding van de markt liggen de kansen bij het innoveren. Nederland is daarbij toonaangevend geworden. Vroeger was dat de UK, wat betreft aluminium rolsteigers. Maar nu is dat Nederland, met een goede prijs-kwaliteitverhouding en een goede exportpositie. Op die export gaat Alumexx zich de komende jaren richten.

Daarnaast, zegt Wessel Peeters, heeft Nederland een goede naam door de nieuwe normeringen en de ARBO eisen. Er geldt een jaarlijkse keuring waaraan moet worden voldaan: bij afkeur moet vervanging worden gekocht.

De heer Van den Ouden wil weten hoe groot de Nederlandse markt is. Voor zover de heer Van den Heuvel bekend is ligt die tussen de € 200 en € 300 miljoen. Bedenk daarbij dat Nederland 17 miljoen mensen heeft, en Duitsland 80 miljoen, wat illustreert hoe interessant verkoop in het buitenland is. Daarbij speelt Amazon een belangrijke rol.

De heer Rienks wil toch nog een vraag stellen over de webshopverkopen. De webshop van Alumexx kan ook in Japan worden bekeken, maar men zal daar niets van snappen. Hoe zorg je dat de webshop bekeken wordt in de landen waar je wat aan hebt? Amazon speelt daarbij een cruciale rol, aldus Jeroen van den Heuvel, omdat je per land aan een bepaalde standaard moet voldoen. Daarnaast is in Europa veel gestandaardiseerd, zegt de heer Peeters. Denk aan de AVG (een Europees voorschrift) en de SEPA betaaltechnieken. Bij Google en Amazon kun je aangeven op welk land jij je wil richten. Bij Amazon kun je speciale content aanleveren. Daarnaast wordt geregeld dat een klant in bijvoorbeeld Portugal meer verzendkosten betaald dan een klant in België. Voor de VS ligt dat anders, dat kost dan ook tijd en geld.

De heer Van den Heuvel geeft aan dat Alumexx een duidelijke focus heeft welke landen belangrijk zijn, zoals Duitsland en Scandinavië. Daarnaast zijn er de dealers. In landen waarin levering via een webshop lastiger is worden dealers aangewezen, zoals in Scandinavië.

Het valt de heer Rienks op dat Alumexx veel meer omzet in Nederland dan in Duitsland behaalt. Dat komt, zegt Jeroen van den Heuvel, omdat Alumexx veel eerder in Nederland is begonnen. Bij de gewenste groei in Duitsland gaat Amazon een belangrijke rol spelen.

Het valt de heer Rienks op dat volgens het jaarverslag Alumexx nog steeds geen personeel heeft, ook de heer Van den Heuvel niet. Dat hijzelf geen personeelslid is heeft een juridische achtergrond, aldus de heer Van den Heuvel. Inmiddels heeft Alumexx een financieel manager in dienst en een expeditie medewerker. Alumexx wil een flexibele organisatie zijn. Er is nog steeds sprake van inhuur. Als de inhuurkosten op een bepaald gebied te hoog worden kan dit leiden tot het aanbieden van een vast contract. De heer Vrieling voegt toe dat de NV geen medewerkers in dienst heeft, de arbeidscontracten zijn met de BV. Dat valt op te maken uit de geconsolideerde jaarrekening, op bladzij 51.

Er lijkt nog steeds een sterke verwevenheid met ASC, meent de heer Rienks. Er is inderdaad nog steeds een belangrijke samenwerking, legt de heer Van den Heuvel uit, maar ook van een verdergaande losmaking. Alumexx maakt steeds meer gebruik van derde leveranciers. Desgevraagd bevestigt Jeroen van den Heuvel dat steeds meer geproduceerd wordt voor VDL. Er worden ook producten buiten Nederland geproduceerd, zoals in Azië, maar al met al is sprake van een goede en evenwichtige spreiding.

De heer Goes wil weten welke definitie Alumexx hanteert voor "dealer". In Nederland is een dealer een bedrijf dat spullen bij Alumexx koopt, en aan eindgebruikers verkoopt. Hij heeft het idee dat met dealers in Scandinavië eigenlijk importeurs worden bedoeld. Dat klopt wel enigszins, zegt de heer Van den Heuvel, maar de scheidlijn is niet zo zwart-wit. Met importeur wordt geen exclusief verkooppunt meer bedoeld, behalve in de Caribische Eilanden. Alumexx heeft ook importeurs die via de eigen webshop verkopen, net zoals dealers.

De heer Goes brengt naar voren dat - bijvoorbeeld in Nederland - Alumexx verkopen doet via dealers en tegelijkertijd rechtstreeks via de webshops. Dan haal je toch handel weg bij de eigen dealers, omdat die dealers duurder zijn? De heer Van den Heuvel bevestigt dat er een hogere marge zit op de eigen verkopen via de webshops, maar dat er geen concurrentie met de eigen dealers wordt beoogd. De prijsstelling is vergelijkbaar, daarom verdient Alumexx minder aan dealerverkopen. Maar een klant zal toch meer moeten betalen bij een dealer dan rechtstreeks bij Alumexx, denkt de heer Goes. Dat hangt van de marge af die de dealer wil hebben, antwoordt de heer Van den Heuvel. Daarnaast krijgt een klant in een winkel ook service en adviezen, daar hangt een prijskaartje aan. Wel is het zo dat soms discussies met dealers ontstaan over hun marge, vooral als Alumexx een prijsactie heeft. Dat zal waarschijnlijk vaker gebeuren, gezien de groei van digitale bestellingen.

De heer Peeters voegt toe dat Alumexx daarom de coulance mogelijkheid biedt van *dropshipping* aan dealers: dat betekent dat dealers bij Alumexx een B2B webshop bestelling kunnen doen voor een klant, 10% marge krijgt en alleen de order hoeft door te zetten, terwijl Alumexx de verpakking en de uitlevering verzorgt.

De heer Kok heeft een vraag over het Bestuursverslag met betrekking tot de OOB accountant. Hij schat dat er circa 15 beursbedrijven met een accountantsprobleem zitten, terwijl er maar zes OOB accountants zijn. Dan ben je toch snel klaar met het rondje langs de zes kantoren? De heer Vrieling

legt uit dat de OOB's, voordat een offerte wordt uitgebracht, heel zorgvuldig te werk gaan om het risicoprofiel goed te kunnen bepalen. Dat zijn lange trajecten. Daarom heeft het voor kleine beursfondsen ook geen zin om gezamenlijk de boer op te gaan, omdat ieder bedrijf zijn eigen aandachtspunten heeft. Gelukkig zijn de gesprekken met de kantoren nog steeds gaande. Hopelijk zal dit tot een offerte leiden.

Zou niet aan minister Hoekstra kunnen worden voorgesteld dat er een regeling moet komen, waarbij een RA accountant voldoende is voor een klein beursfonds, vraagt de heer Kok. Dat is ook gebeurd, zegt de heer Vrieling, maar zowel het Ministerie van Financiën als Euronext menen dat voor alle beursfondsen, groot of klein, dezelfde regels moeten gelden. Het zal dus toch één van de zes kantoren moeten worden.

De voorzitter voegt toe dat het niet onwaarschijnlijk is dat er enige overheidsdruk op de kantoren zal worden uitgeoefend. De onzekere situatie die er nu is vindt Euronext ook niet wenselijk. Daarnaast is de positie van Alumexx niet hetzelfde als anderhalf jaar geleden. Het bedrijf is gegroeid en professioneler geworden.

De voorzitter constateert dat er verder geen vragen zijn, en stelt agendapunt 2b aan orde.

## **2b. Behandeling van het verslag van de Raad van Commissarissen**

Hij vermeldt dat het verslag te vinden is op bladzij 18 tot en met 24 van het jaarverslag. De onderwerpen van het verslag zijn:

- Bevoegdheden van de Raad van Commissarissen
- Gang van zaken in het verslagjaar
- De jaarrekening
- De samenstelling van de Raad van Commissarissen,
- Benoemingen in deze algemene vergadering, en
- Het bezoldigingsverslag.

In het verslagjaar zijn geen schokkende dingen gebeurd. Het bestuur heeft de onderneming goed geleid door de COVID-19 crisis, waarbij geen liquiditeitsproblemen rezen, waaraan de Raad speciale aandacht moest besteden. Integendeel, Alumexx vertoonde een gezonde groei. Wel blijft een belangrijk aandachtspunt dat Alumexx een grotere omvang moet krijgen om profijt te hebben van de beursnotering.

Vandaag staat het aftreden van hemzelf als voorzitter op de agenda, en de voorgestelde benoeming van Berry den Bezemer. De voorzitter is vijf jaar voorzitter van de Raad van Commissarissen geweest, heeft dat met veel plezier gedaan en heeft er veel van geleerd. Nu wordt het tijd om het stokje aan iemand anders over te geven.

Nadat de voorzitter heeft geconstateerd dat hierover geen vragen zijn, stelt hij agendapunt 2c aan de orde.



### **2c. Behandeling van en adviserende stemming over het Bezoldigingsverslag**

Conform artikel 2: 135 b BW wordt het bezoldigingsverslag 2020 besproken met de aandeelhouders en ter adviserende stemming voorgelegd aan de Algemene Vergadering.

Het bezoldigingsverslag is te vinden op de bladzijden 21 t/m 24 van het jaarverslag. De uitgekeerde honorering aan de bestuursvoorzitter en de leden van de Raad paste binnen het bezoldigingsbeleid. Voor de bestuursvoorzitter was dat € 60.000 per jaar. De voorzitter van de Raad ontving € 8.400 op jaarbasis, het lid € 7.900.

Voorgesteld wordt een positieve adviserende stem uit te brengen over het bezoldigingsverslag 2020. Hij vermeldt dat via e-voting geen tegenstemmen zijn uitgebracht en 10.418 stemonthoudingen. Vervolgens brengt hij het voorstel in stemming. Ter vergadering worden verder geen tegenstemmen uitgebracht en evenmin zijn er onthoudingen, zodat de voorzitter constateert dat de algemene vergadering besloten heeft een positief advies uit te brengen over het Bezoldigingsverslag.

### **2d. Toelichting op het reserverings- en dividendbeleid**

De voorzitter zegt hierover dat het formuleren van een reserverings- en dividendbeleid zal samenhangen met het verwezenlijken van de groeistrategie in de komende jaren.

Hij stelt agendapunt 2e aan de orde.

### **2e. Behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2020**

Hij zegt dat het Alumexx ondanks de benodigde en vele inspanningen niet is gelukt om een aanbieding te ontvangen van één van de controlerende OOB accountants. Bij de jaarrekening 2020 ontbreekt derhalve een controleverklaring van een OOB accountant. Alumexx meent dat het ontbreken van de bereidheid van de vergunning houdende accountantsorganisaties, om de jaarrekening over het boekjaar 2020 van Alumexx te controleren, een wettelijke grond is in de zin van art. 2:393 lid 7 BW, zodat de jaarrekening 2020 kan worden vastgesteld.

De Vennootschap behaalde in 2020 een winst na belastingen van € 173.000. Het Bestuur heeft met goedkeuring van de Raad van Commissarissen besloten de winst te reserveren en toe te voegen aan de overige reserves van Alumexx.

De voorzitter brengt het voorstel om de jaarrekening 2020 vast te stellen in stemming. Via e-voting zijn er geen tegenstemmen uitgebracht en was sprake van 10.418 onthoudingen. Hij stelt vast dat er verder geen tegenstemmen of onthoudingen in de vergadering zijn.

Hij constateert dat de algemene vergadering heeft besloten de jaarrekening 2020 ongewijzigd vast te stellen.

### **2f. Voorstel tot decharge van het Bestuur**

Het voorstel is om de heer Van den Heuvel te dechargeren voor het gevoerde bestuur in 2020. 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 vervolgens het voorstel om het Bestuur te dechargeren in stemming. Hij vermeldt dat via e-voting geen tegenstemmen zijn uitgebracht en sprake is van 6.104 onthoudingen.

Ter vergadering worden verder geen tegenstemmen uitgebracht en evenmin zijn er onthoudingen. De voorzitter constateert dat de algemene vergadering de gevraagde decharge heeft verleend.

## **2g. Voorstel tot decharge van de Raad van Commissarissen**

Het voorstel is om de leden van de Raad van Commissarissen, die in 2020 in functie waren, te dechargeren voor het gehouden toezicht op het Bestuur in 2020.

Dat was de voorzitter zelf gedurende het hele jaar, en de heer Vrielink eveneens voor het hele jaar.

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 vermeldt dat e-voting geen tegenstemmen heeft opgeleverd en 6.104 onthoudingen. Ter vergadering wordt niet tegengestemd en er zijn ook geen aandeelhouders die zich van stemming wensen te onthouden.

De voorzitter constateert dat de algemene vergadering de gevraagde decharges heeft verleend.

Vervolgens stelt hij agendapunt 3 aan de orde.

## **3. Samenstelling van de Raad van Commissarissen**

Dit agendapunt heeft 3 onderdelen.

### **3a. Aftreden van de heer S.E. Jost en benoeming van de heer B.A. den Bezemer**

De voorzitter deelt mede dat hij vandaag per het sluiten van de vergadering zal aftreden.

De Raad van Commissarissen stelt voor in zijn vacature te voorzien door de benoeming van de heer Berry den Bezemer, voor een periode van vier jaar, ingaande per 15 juni 2021 en aflopend per de sluiting van de jaarlijkse aandeelhoudersvergadering in 2025. Het is de bedoeling dat de heer Den Bezemer voorzitter wordt.

Hij is verheugd dat Berry den Bezemer zich bereid heeft verklaard commissaris van Alumexx te worden. Bij Alumexx is er het besef dat er weer een man zal toetreden tot de Raad.

Het profiel van zijn ervaring, dat hij dadelijk gaat bespreken, vormde deze keer precies de waardevolle aanvulling voor de onderneming, vooral nu Alumexx naar een volgende groeifase gaat. Bij een volgende wisseling in de Raad, of bij een uitbreiding, zal een vrouw worden voordragen. Dan zal ook het nieuwe artikel 142b van Boek 2 BW in werking zijn getreden. Dit artikel schrijft voor dat tenminste 1/3 van het aantal leden van de Raad uit vrouwen moet bestaan.

Berry den Bezemer is geboren in 1960. Hij heeft een brede bedrijfskundige ervaring, zowel nationaal als internationaal, onder meer als commercieel directeur, ondernemer, algemeen directeur en als toezichthouder. De heer Den Bezemer zal zelf zijn CV verder toelichten.

Gezien zijn kennis en ervaring alsmede zijn bestuurlijke en toezichthoudende vaardigheden, verwacht de Raad van Commissarissen dat hij praktisch, onafhankelijk en kritisch kan functioneren als voorzitter van de Raad.

Het curriculum vitae van de heer Den Bezemer was bij de agenda van de aandeelhoudersvergadering gevoegd. De voorzitter geeft het woord aan de heer Den Bezemer.

De heer Den Bezemer vertelt eerst een paar persoonlijke dingen. Hij is getrouwd en heeft een zoon van bijna 29 en een dochter van 27. Hij begon zijn carrière bij Defensie, en diende 11 jaar bij de Koninklijke Landmacht. Daar volgde hij cursussen op het gebied van survival en combat, en leidde KMA officieren op. Toen hij na 11 jaar achter een bureau terecht kwam besloot hij over te stappen naar het bedrijfsleven. Hij kwam bij een bedrijf in utiliteitsbouw, en werd daar hoofdkoper. Daarna

stapte hij over als hoofdkoper voor een bedrijf in windturbines. In die tijd werd hij ook een jaar uitgezonden naar India en zette daar een windpark op. Vervolgens werd hij commercieel directeur en verkocht de windturbines wereldwijd. De directie besloot het windturbinebedrijf te verkopen, aan welk proces hijzelf actief deelnam. Toen dat was gedaan werd hij commercieel directeur bij het beursfonds HITT, onderdeel van Holland Signaal. In die functie heeft hij de organisatie van dat bedrijf gemoderniseerd, waarbij teams eigen verantwoordelijkheden kregen.

Aansluitend ging hij werken bij de NKL Group, eveneens actief in airport zaken, namelijk het interieur van een vliegveld. Alle onderdelen van een vliegveld hal, behalve lopende banden en bagageafhandeling, werden geleverd. Denk aan check-in balies, immigratie, *seating*, *signing* en de winkeltjes. Het ging om wereldwijde opdrachten. Na *nine-eleven* liep deze business terug.

In 2003 begon hij met zijn eigen bedrijf, dat zich richtte op technologische producten in lage lonen landen. Zijn bedrijf groeide voorspoedig en hij bouwde eigen fabrieken op in Thailand en China. Door een externe gebeurtenis in 2015 moest hij de bedrijfswerkzaamheden afschalen. Hij bezit de bedrijven nog wel, maar de business is beperkt. Vanwege de hoge transportkosten en de stijgende lonen verplaatste hij zijn werkzaamheden naar Nederland. Hij kocht Plastiform in Ommen (meubel- en tafelbladen) dat inmiddels door zijn zoon wordt geleid. Onlangs kocht hij Wagenveld in Woerden (recycling van papier, karton, staal en aluminium). Tenslotte heeft hij een 10%-belang in een turnaround terminal bedrijf, waar vliegtuigen automatisch worden afgehandeld.

Daarnaast vervulde hij vanaf zijn terugkeer naar Nederland een aantal interim jobs, die hij beschrijft.

De heer Den Bezemer is gemotiveerd om de functie van commissaris te vervullen en het goede werk van Simon Jost voort te zetten. Hij informeert of iemand vragen heeft naar aanleiding van zijn exposé.

De heer Rienks is ook van 1960, maar heeft lang niet zoveel gedaan als de heer Den Bezemer. Hij informeert hoe lang hij de heer Van den Heuvel al kent. Vanaf 2010-2011 denkt de heer Den Bezemer. Tot 2015 heeft hij gewerkt voor een toeleverancier van ASC. Voor het commissariaat is onafhankelijkheid belangrijk, zegt de heer Rienks: je kunt niet het ene moment commissaris zijn, en het volgende moment onderhandelen over een prijs. Dat beaamt de heer Den Bezemer, vanaf 2015 heeft geen zakelijke banden meer, anders had hij deze functie ook niet willen hebben. Desgevraagd voegt hij toe dat hij ook niet, via één van zijn bedrijven, van plan is zaken te gaan doen met Alumexx of ASC.

Als commissaris moet je met je kennis en ervaring durven bij te sturen, vindt de heer Rienks. Dat vindt de heer Den Bezemer ook. Verder verwacht hij ook te zullen leren van het commissariaat. De onderneming staat nu voor de opgave om te groeien, maar dat moet wel een behouden groei zijn. Hij zal zijn expertise daar volledig voor inzetten en vindt het tegelijkertijd een mooie uitdaging.

De heer Rienks is een paar jaar geleden ingestapt bij Alumexx. Het bedrijf heeft tot nu toe alles waargemaakt, dat is wel een compliment waard. Denkt de heer Den Bezemer inderdaad dat hij over de benodigde extra expertise beschikt? Dat bevestigt de heer Den Bezemer. De heer Van den Heuvel voegt toe dat er meerdere kandidaten waren, en dat de Raad van Commissarissen de heer Den Beemer heeft uitgekozen. Inderdaad heeft de Raad met verschillende kandidaten gesprekken gevoerd, en gekozen voor deze kandidaat omdat hij het beste past bij de huidige fase waarin Alumexx zich bevindt, aldus de heer Vrieling. De vraag van de heer Rienks of daarbij een extern bureau werd ingeschakeld beantwoordt hij ontkennend.

Bij groei moet je wel oppassen dat het niet tot een winstdaling leidt, zegt de heer Rienks, maar toch zullen investeringen nodig zijn. Dat beseft de heer Den Bezemer, dat moet je goed afwegen, net zoals de risico's.

De voorzitter stelt vast dat er verder geen vragen zijn. Hij dankt de heer Den Bezemer voor zijn toelichting en brengt de benoeming in stemming. Via e-voting zijn 1.000 tegenstemmen binnengekomen en 13.586 onthoudingen. Ter vergadering worden geen tegenstemmen uitgebracht of onthoudingen gemeld. De voorzitter constateert dan ook dat de algemene vergadering heeft besloten Berry den Bezemer conform het voorstel te benoemen voor de voorgestelde termijn van vier jaar, die eindigt bij sluiting van de jaarvergadering in 2025. Hij feliciteert de heer Den Bezemer met zijn benoeming, wat de aandeelhouders met applaus onderstrepen.

De heer Van den Heuvel feliciteert Berry den Bezemer eveneens. Helaas komt daarmee een eind aan het commissariaat van Simon Jost. Het lukte niet meer om de heer Jost langer verbonden te houden aan Alumexx, want hij heeft nog veel ambities. Hij heeft Simon Jost leren kennen bij de instap van Alumexx in het toen lege beursfonds. De heer Jost heeft als commissaris verschillende kandidaten voor de notering voorbij zien komen, maar gekozen voor Alumexx. Jeroen van den Heuvel heeft de heer Jost leren kennen als een kundig en intelligent man, benaderbaar en professioneel, *sparring partner*, en geeft goede commentaren. Ook gaf hij stevige kritiek, waaraan hijzelf als ondernemer flink moest wennen: hij had opeens een "baas". Voor dit alles is hij de heer Jost reuze dankbaar en hoopt dat zij in de toekomst met elkaar contact blijven houden. Hij zal hem missen en wenst de heer Jost veel succes. Vervolgens overhandigt de heer Van den Heuvel een klein presentje aan de heer Jost. De algemene vergadering laat een applaus horen.

De heer Jost zegt dat dit niet op de agenda stond en dat hij geen toespraak heeft voorbereid. Hij heeft het commissariaat als een bijzonder interessant en leerzaam avontuur ervaren. Toen hij op dag één instapte was het voor hem ook een beetje een investering, omdat hij aandelen had. Voor hem stond absoluut voorop - bij de keuze voor Alumexx destijds - dat het moest gaan om een eerlijke ondernemer met een eerlijk plan. Het lege fonds stond er in die tijd slecht voor en alles pakte voor de aandeelhouder steeds negatief uit. Daarom vond de heer Jost het zo belangrijk dat het – afgezien van de vraag of het bedrijf succesvol zou worden – om een integer plan met een eerlijk team van mensen zou gaan. Met de keuze voor Jeroen van den Heuvel en Erwin Vrielink als commissaris heeft hij veel geluk gehad. In het begin was het voor iedereen wel wennen, al die beursvoorschriften. Dat gaat toch iets verder dan ondernemen. Al die hobbels werden genomen en vandaag staat er een bedrijf dat hij met vertrouwen kan verlaten. Het bedrijf heeft een goede fundering, met een goede strategie. Nu is het nog finetunen en gas geven.

### **3b. Vaststelling van de bezoldiging van de heer B.A. den Bezemer**

De voorzitter deelt mede, dat de Raad van Commissarissen een benchmark heeft uitgevoerd op de bezoldiging van commissarissen bij beursfondsen die net als Alumexx aan de lokale markt van Euronext Amsterdam genoteerd zijn.

Op basis van de uitgevoerde analyse stelt de Raad voor om de vaste beloning voor de voorzitter te verhogen van € 8.400 naar € 12.000 per jaar. Hierbij is, ook ten opzichte van vergelijkbare beursfondsen, nog altijd sprake van een gematigde beloning die past binnen het vastgestelde beloningsbeleid.

Nadat hij heeft vastgesteld dat hierover geen vragen zijn, en heeft vermeld dat via e-voting 1.000 tegenstemmen en 15.186 zijn uitgebracht, brengt hij het voorstel in stemming. Ter vergadering

wordt niet tegengestemd en er zijn ook geen aandeelhouders die zich van stemming wensen te onthouden.

De voorzitter constateert dat de algemene vergadering heeft besloten beloning voor de voorzitter te verhogen van € 8.400 naar € 12.000 per jaar.

### **3c. Vaststelling van de bezoldiging van de heer E. Vrielink**

Op basis van dezelfde benchmark stelt de Raad voor om de vaste beloning van leden te verhogen van € 7.900 naar € 10.000 per jaar. De vergadering heeft hierover geen vragen.

De voorzitter meldt dat via e-voting 1.000 tegenstemmen en 15.166 onthoudingen zijn uitgebracht.

Omdat ter vergadering niet wordt tegengestemd en er ook geen aandeelhouders zijn die zich van stemming wensen te onthouden constateert de voorzitter dat de algemene vergadering heeft besloten beloning voor de leden van de Raad te verhogen van € 7.900 naar € 10.000 per jaar.

## **4. Machtigingen van het Bestuur**

De voorstellen onder 4a en 4b 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 19 juni 2020 verleende machtigingen. Hij bespreekt eerst onderdeel 4a.

### **4a. Uitgifte van aandelen of toekenning van rechten tot het verwerven daarvan**

Het gevraagde voorstel 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 15 juni 2021, 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. Hij weet dat Alumexx met dit voorstel afwijkt van 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 men bedenken, dat wanneer er substantiële nieuwe activiteiten komen in de onderneming in combinatie met een emissie, Alumexx toestemming zal moeten vragen aan haar aandeelhouders.

De heer Kok wil weten om hoeveel aandelen het gaat, en welke korting er kan worden gegeven op de dan geldende beurskoers. De voorzitter zegt dat het bij deze volmacht gaat om de aantallen, niet de uitgifteprijs. Als echter een emissievoorstel moet worden voorgelegd aan aandeelhouders ter goedkeuring, dan zal dat ook de emissiekoers omvatten.

De voorzitter brengt dit voorstel in stemming. Hij constateert dat de Algemene Vergadering heeft besloten om de gevraagde machtiging te verlenen zonder tegenstemmen en met 25 stemonthoudingen. Wat betreft het aantal merkt mevrouw Asjes op dat de grens ligt bij het maatschappelijk kapitaal van de onderneming. Bladzij 6 van het jaarverslag geeft hiervan een overzicht: het bestaat uit 22 miljoen aandelen, waarvan 13 miljoen gewoon en 9 miljoen aandelen A. De heer Vrielink merkt op dat volgens Boek 2 BW een onderneming bij een substantiële overname toestemming van aandeelhouders moet vragen. Is dat een kwart van het balanstotaal? vraagt de heer Kok. Het moet in ieder geval substantieel zijn, zegt de heer Vrielink. Mevrouw Asjes licht toe dat een onderneming veiligheidshalve eerder “te vroeg” dan “te laat” om de goedkeuring zal vragen. Dat bevestigt de heer Vrielink, je wil niet achteraf tot de conclusie komen dat je toestemming had moeten vragen, maar dat niet hebt gedaan. Daarnaast is er ook het toezicht van de Raad van

Commissarissen, zegt de voorzitter. Die zullen het voorstel van het Bestuur toetsen, voordat dit wordt voorgelegd aan aandeelhouders.

Bij de overname van Van Loon werd overigens keurig de gemiddelde beurskoers als prijs voor de aandelen genomen, erkent de heer Kok.

Als de emissie 20% of meer van de aandelen betreft, en men wil die aandelen toegelaten krijgen tot de notering, is ook nog eens een prospectus nodig, zegt mevrouw Asjes. Dat geldt dus niet voor aandelen A, stelt de heer Kok vast.

De heer Goes vraagt zich af wat de meerwaarde is van deze emissievolmacht, omdat er ook goedkeuring van commissarissen nodig is. De machtiging wordt gevraagd van de aandeelhouders., legt de voorzitter uit. De heer Vrieling voegt toe dat je zonder machtiging je eerst een BAVA bijeen moet roepen, met een oproepingstermijn van 42 dagen. Bij kleinere overnames wil je de flexibiliteit van de volmacht hebben. Niettemin zal hij toch nog eens overwegen om een "cap" te zetten op de volmachtruimte, wat andere beursfondsen ook doen. Dat lijkt de heren Goes en Kok een goed idee. De heer Vrieling zegt toe dat hij zich hierin verder zal verdiepen en dat hierop in de volgende AVA terug zal komen.

De heer Van den Heuvel merkt op dat hij volgens de interne afspraken bij uitgaven van meer dan € 10.000, die niet binnen de normale bedrijfsvoering vallen, naar de Raad moet. Dat betreft de operationele kant, merkt de voorzitter op. Vervolgens brengt hij het voorstel in stemming.

Via e-voting zijn 3.000 tegenstemmen uitgebracht en 10.418 onthoudingen. Ter vergadering worden nog eens 50 tegenstemmen uitgebracht. De voorzitter constateert dat de algemene vergadering heeft besloten de gevraagde machtiging te verlenen.

#### **4b. 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 (a).

Hierover zijn verder geen vragen.

Er zijn via e-voting 1.000 tegenstemmen uitgebracht en 10.418 onthoudingen. Ter vergadering worden nog 50 tegenstemmen uitgebracht. De voorzitter constateert dat de algemene vergadering heeft besloten de gevraagde machtiging te verlenen.

#### **5. Voorstel tot machtiging van het Bestuur om eigen aandelen in te kopen**

De voorzitter deelt mee dat het voorstel als volgt luidt.

Het gaat om de machtiging van het Bestuur, voor de duur van 18 maanden, ingaande 15 juni 2021, om met goedkeuring van de Raad van Commissarissen, binnen de grenzen van wet en statuten, ter beurze 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 blijktens 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 15 juni 2021.

De voorzitter noemt 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 heer Kok snapt dat als bovengrens 110% van de beurskoers wordt gekozen, maar waarom ligt de ondergrens bij de nominale waarde, en niet bij € 0,01?

Mevrouw Asjes antwoordt dat je aldus indirect het vertrouwen uitstraalt dat je niet verwacht dat de aandelen onder de nominale waarde zullen zakken, althans, dat je die niet voor een lagere prijs zal inkopen. Bedacht moet worden dat deze inkoopvolmacht niet als handelsinstrument gebruikt mag worden (goedkoop inkopen, en daarna weer uitgeven). De volmacht mag maar voor beperkte doelen worden gebruikt. Maar er is geen wettelijke verplichting – anders dan bij emissies – om de nominale waarde als ondergrens te nemen, stelt de heer Kok. Dat klopt inderdaad, zegt mevrouw Asjes.

De voorzitter brengt het voorstel in stemming. Via e-voting zijn 1.000 tegenstemmen uitgebracht en 6.104 onthoudingen. Ter vergadering worden geen tegenstemmen uitgebracht, noch zijn er aandeelhouders die zich van stemming willen onthouden.

De voorzitter constateert dat de algemene vergadering heeft besloten de gevraagde machtiging te verlenen.

## **6. Rondvraag**

De voorzitter deelt eerst mede dat na afloop van de vergadering op het terras een apéritief zal worden geschonken.

De heer Goes vraagt wie in feite het Bestuur van Alumexx vormen. Dat is de heer Van den Heuvel, zegt de voorzitter. Het Bestuur vormt samen met de Raad van Commissarissen de vennootschappelijke organen van de Vennootschap. De heer Goes vindt dat een beetje gevaarlijk, stel dat er iets gebeurt met de heer Van den Heuvel. De voorzitter informeert hem dat een regeling is getroffen voor het geval de heer Van den Heuvel zijn taken niet kan uitoefenen. Deze regeling is te vinden op bladzij 29 van het jaarverslag, zegt de heer Vrieling. Met twee deskundigen van de ASC Group zijn afspraken gemaakt over tijdelijke waarneming van de bestuurstaken.

Uitbreiding van het Bestuur hangt, ook uit kostenoverwegingen, af van de groei van de onderneming.

## **Sluiting**

De voorzitter sluit de vergadering om 16.24 uur en zegt te hopen dat iedereen nog even verschijnt op het terras.