



Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Ease2pay N.V. 29 juni 2023

Agenda voor de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Ease2pay N.V.

De aandeelhouders en andere vergadergerechtigden worden uitgenodigd tot het bijwonen van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Ease2pay N.V. te houden op donderdag 29 juni 2023 om 13:00 uur in Q Building op de campus van de Erasmus Universiteit, aan de Burgemeester Oudlaan 50 3062 PA te Rotterdam

Agenda

1. Opening
2. Update over lopende zaken
3. Presentatie door het bestuur van de Vennootschap ('de Directie')
4. Rondvraag
5. Sluiting

Agendapunt 1 Opening

De Voorzitter opent de vergadering om 13:02 en heet de aanwezigen welkom. De Voorzitter geeft aan welke personen achter de tafel zitten: Directieleden Jan Borghuis en Gijs van Lookeren Campagne en RvC leden Marijke Terpstra en Manuela Melis. Ons vierde lid Heini Withagen is helaas verhinderd.

De voertaal van deze vergadering is Nederlands. Van de vergadering worden notulen opgemaakt door Directielid Jan Borghuis. Ten behoeve van de notulen verzoek ik u, als u het woord krijgt eerst duidelijk uw naam te noemen nadat Gijs van Lookeren Campagne met de microfoon bij u is. Als gast van de vergadering is vandaag aanwezig: Eva Schram van het FD.

Diegenen van de aanwezigen die een exemplaar van de notulen wensen te ontvangen, kunnen de notulen binnen 3 maanden op de corporate website van de Vennootschap vinden. De aandeelhouders zijn op corporate website van de Vennootschap op 17 mei uitgenodigd tot het bijwonen van deze vergadering. De agenda met toelichting daarop en de overige vergaderstukken, lagen vanaf 17 mei 2023 ter inzage voor aandeelhouders en andere vergadergerechtigden ten kantore van de Vennootschap en waren kosteloos verkrijgbaar bij ABN AMRO Bank N.V. per e-mail via ava@nl.abnamro.com. Inzage en verkrijging van bovenstaande documenten zijn vanaf 17 mei eveneens online mogelijk via de vernieuwde corporate website van de Vennootschap <https://investor.ease2pay.com/> alsmede via de websites www.securitiesinfo.com en www.abnamro.com/evoting. De gegevens van de presentielijst zijn beschikbaar. 16.995.428 aandelen zijn vertegenwoordigd, dat is 72% van de uitstaande aandelen.

Vriendelijk verzoek om het geluid van uw mobiele telefoons uit te schakelen tijdens de vergadering. De Voorzitter geeft aan dat tijdens deze Algemene Vergadering geen stempunten aan de orde zijn zoals vaststellen van de jaarrekening, decharge van het bestuur en Raad van Commissarissen. Dat zal tijdens een latere aandeelhoudersvergadering plaatsvinden. Tijdens deze vergadering zal onder agendapunt 2 een toelichting gegeven worden op de stand van zaken ten aanzien van de publicatie van de gecontroleerde jaarrekening en op de eerder aangegeven impairment van de goodwill. Bij het derde agendapunt zal de Directie een nadere toelichting geven over de strategie van de vennootschap.

Agendapunt 2 Update over lopende zaken

De Voorzitter deelt mede: zoals reeds in het persbericht van eind april 2023 is aangegeven en zoals ook hedenochtend in het persbericht is medegedeeld, is de publicatie van de gecontroleerde jaarcijfers 2022 helaas vertraagd. Dit hangt samen met het feit dat de integratie van de administratieve processen en systemen van de Involtum onderdelen meer tijd kost dan voorzien. Zoals gemeld is in het persbericht van hedenochtend, heeft de Directie er vertrouwen in dat dit proces alsmede de controle van de jaarcijfers 2022 door de accountant in Q3 zal worden afgerond, zodat de publicatie van de gecontroleerde jaarcijfers 2022 in Q3 2023 kan plaatsvinden.

Zoals in het persbericht van april is aangekondigd, zal in de jaarcijfers een afboeking van de goodwill ontstaan bij de overname van Involtum worden verantwoord. De Voorzitter wil graag Directielid Jan Borghuis het woord geven om een nadere toelichting te geven op deze afboeking voortkomende uit de zogenaamde impairment test. Aansluitend wordt de Algemene Vergadering van Aandeelhouders uitgenodigd om vragen te stellen.

Directielid Borghuis: Dit is een toelichting op het persbericht van 20 april. Ease2pay N.V. boekt de goodwill van EUR 25.0 miljoen die is ontstaan uit de overname van Involtum Holding B.V. ("Involtum") af tot EUR 2.0 miljoen.

Ter inleiding, op 20 januari 2022 heeft Ease2pay alle aandelen in het kapitaal van Involtum overgenomen voor EUR 27.6 miljoen, hetgeen resulteerde in een bijschrijving van goodwill van EUR 25.0 miljoen op de balans van Ease2pay. Met deze transactie heeft Ease2pay haar activiteiten op het gebied van transactieverwerking voor parkeren uitgebreid met, onder andere, transactieverwerking voor elektriciteitsvoorzieningen van derden, alsook eigen elektriciteitsvoorzieningen op locaties van derden voor de koelinstallaties van vrachtwagens in diverse Europese landen.

Met betrekking tot de eigen elektriciteitsvoorzieningen ten behoeve van koelinstallaties van vrachtwagens was een transformatie, op een ambitieus tijdpad, voorzien van de nu door de groep geëxploiteerde laadpunten voor dergelijke koelinstallaties naar een netwerk van laadpunten voor het opladen van de accu's van e-trucks in Europa.

Vanaf begin Q3 2021 is onderhandeld met het management en aandeelhouders van Involtum over een overname van Involtum Holding B.V. en haar werkmaatschappijen. Gegeven het feit dat Involtum's omzet 7x groter was, boekjaar 2020 Involtum EUR 1.4 miljoen versus Ease2pay EUR 0.2 miljoen, plus het feit dat de marktkapitalisatie van Ease2pay in de onderhandelingsperiode zeer hoog was, rond de EUR 31.5 miljoen, vonden beide partijen overeenstemming op uitgifte van 10.5 miljoen nieuw uit te geven aandelen voor de Involtum-aandeelhouders; nagenoeg evenveel als het destijds uitstaande aandelenkapitaal van Ease2pay.

In de onderhandelingsperiode Q3 2021 bewoog de koers van het aandeel Ease2pay rond de EUR 3. Tussen EUR 2,54 op 6 augustus 2021 en EUR 3,49 op 3 september 2021, waardoor de overnameprijs rond de EUR 31.5 miljoen zou uitkomen als de prijs van het aandeel niet zou reageren op zo'n forse emissie. Op 29 november 2021 kondigde Ease2pay de overname van Involtum en een kapitaalverhoging aan: samen resulterend in een vergroting van het aantal uitstaande aandelen van 123%. Ook na deze publicatie reageerde de aandelenprijs nauwelijks: tussen 29 november 2021 en 20 januari 2022 bleef de prijs tussen EUR 2,84 en EUR 3,01.

Op dag van de overname 20 januari 2022, was de koers van het aandeel Ease2pay EUR 2,94. Inclusief de gebruikelijke discount of lack of marketability correctie (-12,3%) kwam daarmee de overnameprijs op EUR 27.6 miljoen uit, hetgeen dan weer resulteerde in een goodwill van EUR 25.0 miljoen.

Goodwill wordt niet geamortiseerd, in plaats daarvan moet jaarlijks volgens IFRS een impairmenttest worden uitgevoerd. Goodwill genereert geen zelfstandige kasstromen, daarom wordt de realiseerbare waarde van de kasstroom bepaald. Je baseert de realiseerbare waarde van de vrije kasstromen op een 5 jaar forecast, rekening houdend met specifieke elementen.

NomadPower was de spil, want dit is het enige onderdeel dat een grote investering in hardware vereist om te kunnen groeien. Voor NomadPower was een transformatie voorzien van de huidige activiteit, een netwerk van stroomvoorziening voor gekoeld vrachttransport, naar een netwerk van laadpunten voor e-trucks. Het doel was om in 2026 EUR 17 miljoen omzet en in 2031 EUR 130 miljoen omzet te maken met truck charging op een geëxpandeerd en getransformeerd, ombouw van AC naar DC laden, NomadPower netwerk in de EU.

Om dit doel en de andere strategische doelen te realiseren was in Q4 2021 voorzien dat een bedrag van EUR 10 miljoen voor vennootschap nodig was; bij de overname op 20-1-2022 was slechts EUR 6,375 miljoen opgehaald. Daarom is in 2022 gezocht naar aanvullende financiering en naar kapitaalkrachtige partners met interesse om te investeren in de expansie en transformatie van het NomadPower netwerk, maar dit was in december 2022 nog niet gelukt.

Als gevolg van de inval door Rusland in Oekraïne op 24 februari 2022 waren de energieprijzen over 2022 zeer volatiel geweest waardoor grotere financiële buffers nodig bleken om in de energy retail sector te kunnen overleven. Een ander gevolg van de inval door Rusland in Oekraïne en gestegen energieprijzen is de sterk gestegen inflatie waardoor het realiseren van een Europees netwerk van laadpunten voor vrachtwagens tientallen procenten duurder is geworden dan in 2021 was voorzien.

De NomadPower locaties liggen in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Oostenrijk, Spanje en het Verenigd Koninkrijk, veelal langs de Trans-European Transport Network corridors. De gebruikers van deze truck parkeerplaatsen zijn dus grote vrachtwagens die internationaal rijden.

Maar de verwachting is dat grote internationaal rijdende vrachtwagens de komende 7 jaar nog niet converteren naar e-trucks. Het EU EV Charging Masterplan verwacht dat in 2030 nog steeds minder dan 1% van alle N3 vrachtwagens e-trucks zijn. Dus we zetten de komende 5 jaar nog niet in op groei van het locatienetwerk door middel van plaatsing van eigen laadinfrastructuur langs de Trans-European Transport Network corridors.

Conclusie: een jaar later hadden we de financiering voor transformatie en expansie van het NomadPower EU-netwerk niet rond, benodigde financiële buffers en gestegen inflatie hebben negatief effect op de business case plus de EU EV Charging Masterplan forecast binnen 5 jaar geen e-truck charging vraag vanuit internationaal rijdende vrachtwagens, dus er is komende jaren nog geen rendement te verwachten op de investering, als ook geen noodzaak tot investeren.

De strategische heroriëntatie biedt daarentegen ruimte voor een verscherpte focus op de transactieverwerking voor elektriciteitsvoorzieningen van derden en daarin een stap voorwaarts te maken.

Dhr. Schreurs: Jullie geven aan dat de marktomstandigheden heel erg veranderd zijn. Ik zie twee dingen. Ten eerste zie ik in september vorig jaar een prospectus verschijnen, een emissieprospectus, waarin aandelen worden ge-list. Hierin wordt met geen woord gerept over gewijzigde marktomstandigheden. Die waren er toen wel al. Daarbij zie ik in het plaatje dat het een grafiekje is van maart 2022. Dit was toen schijnbaar ook al bekend. Mijn vraag is waarom hier geen melding van is gemaakt op de emissieprospectus?

Dhr. Borghuis: De impairment is veroorzaakt door een samenloop van omstandigheden, niet alleen de wijzigende marktomstandigheden. Op het moment van uitbrengen van de prospectus waren de omstandigheden niet zodanig dat we een impairment moesten doen. Bij de voorbereidingen voor het jaarverslag 2022 wel. Vandaar dat het toen gedaan is.

Dhr. Schreurs: Een prospectus is bedoeld om alle relevante zaken weer te geven. Ik begrijp dat dit al relevant was op dat moment. Daarom is mijn vraag waarom dit er niet in stond.

Dhr. Borghuis: Een van de omstandigheden was dat op dat moment nog onderhandeld werd met kapitaalkrachtige partners. Dus op dat moment hadden we nog niet de conclusie getrokken die we in december 2022 trokken. Namelijk dat na een jaar proberen, financiering of kapitaalkrachtige partners die hierin willen investeren te vinden, dat niet tijdig gelukt is. Die conclusie hadden wij in september nog niet getrokken.

Dhr. Stevens: Mijn vraag gaat over de financiering. Hoe is het mogelijk dat u geen mensen gevonden heeft? Eerst was u ervan overtuigd dat u ze zou kunnen vinden. Dan gaat u op pad en dan blijkt dat u ze niet kunt vinden. Waar zit die frictie dan?

Dhr. Borghuis: In de volgorde van tijd is het zo dat je eerst een ambitie opstelt. Die ambitie was om 10 miljoen op te halen, zodat we alle doelen kunnen bereiken. Dan ga je daarna langs grootaandeelhouders, dan kijk je hoeveel je binnenhaalt en dat was in dit geval € 6.375.000.

Dhr. Stevens: Met deze 6 miljoen was de financiering dus niet volledig ingevuld?

Dhr. Borghuis: Nee, vandaar dat vanaf dat moment de focus lag op aanvullende financiering, dan wel die kapitaalkrachtige partners aan boord te halen, lag om alsnog over voldoende kapitaal te kunnen beschikken om alles te kunnen doen.

Dhr. Stevens: Dan is er toch iets misgegaan, met in het achterhoofd van wij kunnen dat geld krijgen. Later blijkt dat dat niet het geval is.

Dhr. Borghuis: We zijn de wedstrijd ingegaan met in het achterhoofd: we gaan proberen dat geld te krijgen.

Dhr. Stevens: Je gaat toch investeren als je overtuigd bent van het geld. U bent een investering aangegaan. U heeft de gok genomen dat u aanvullend geld kon krijgen?

Dhr. Borghuis: We zijn dus geen investering aangegaan. We hebben een plan gemaakt en daarvoor middelen opgehaald. En toen we zagen dat we eigenlijk meer middelen zouden kunnen gebruiken om het hele plan te realiseren, zijn we op zoek gegaan naar meer middelen. Die meer middelen hadden we een jaar later in december 2022 nog niet gevonden. Op dat moment moet je dat gewoon als een feit beschouwen, want je moet op een gegeven moment ten behoeve van een impairment testen waar je staat. Dat wil zeggen dat je aan de hand van de omstandigheden die je dat moment hebt en de mogelijkheden die je op dat moment hebt voor die 5 jaar daarna een plan moet maken met de middelen die je dan hebt.

Dhr. Stevens: U heeft Involtum overgenomen. Toen hadden jullie een plan gemaakt. Jullie wisten welke investeringen nodig waren om het te realiseren. Achteraf blijkt dat je dat geld niet bij elkaar kon krijgen dus dan was toen het plan eigenlijk, ja, te optimistisch.

Dhr. Borghuis: U zegt het in de verkeerde volgorde. We hebben niet Involtum overgenomen en zijn toen pas de investering gaan zoeken. Je gaat eerst een plan maken, dan ga je met dat plan de boer op, dan ga je dus geld ophalen. Achteraf zie je dus hoeveel geld je binnenkrijgt, want met dat plan moet je vooraf naar beleggers, want je moet het plan ook publiceren. De uitvoering van dit plan vereist een BAVA, een BAVA moet je 6 weken van tevoren oproepen, dus je moet het eerst publiceren en dan pas daarna zie je hoeveel geld je ophaalt. We waren met zijn allen overeengekomen dat we ook met € 6.375.000 aan fresh capital deze overname door wilden laten gaan. Daarom heeft iedereen voor gestemd op de BAVA op 19 januari 2021. Dus in deze volgorde ging het.

Rafael Koenen: Ik ben Rafael Koenen van Innovation Quarter. Ik ben eigenlijk meer geïnteresseerd in de weg voorwaarts. Ik ben benieuwd, wat zijn jullie plannen met Nomad? Hoe ga je daar dan mee om?

Voorzitter: Dit komt later want we hebben een apart agendapunt voor strategie plannen.

Rafael Koenen: Oke goed sorry, ja nee dan bewaar ik die.

Dhr. Stevens: Terugkijkend op de impairment ben ik er helemaal niet blij mee. Als je iets niet te duur koopt heb je ook geen impairment nodig, dus jullie hebben het te duur gekocht.

Dhr. Borghuis: Als dat uw mening is, dan is dat prima. Ik heb het proces, waaronder hoe impairment tot stand komt, uitgelegd. De wijze waarop het is gedaan verantwoord, dit had niet anders gekund.

Dhr. Stevens: Ja, er zijn toch verkeerde inschattingen gemaakt.

Dhr. Borghuis: Als we Involturn hadden kunnen overnemen voor 100.000 aandelen, dan hadden we geen impairment gedaan. Maar op dat moment, en daarvoor heb ik die grafiek van die aandelenkoers in de tijd laten zien, was de situatie geheel anders. Dat Ease2pay voor de overname met € 300.000 omzet en al jarenlang verliesgevend voor 31.5 miljoen gewaardeerd werden op de beurs, ja dat is relatief hoog. Als reactie krijg je dan natuurlijk dat de wederpartij, die dus niet in cash betaald wordt maar in aandelen betaald wordt, bij zichzelf denkt dat zij dan in ruil heel veel aandelen Ease2pay gaan vragen. Kijk je naar het plan dan gingen we het aandelenkapitaal met 123% vermeederen, je zou een reactie in de koers kunnen verwachten. Misschien halveer je dan, misschien decimeer je. Ook dat neemt zo'n wederpartij waarschijnlijk bij de onderhandelingen in het achterhoofd mee. En ja, dan is het ook logisch dat als het bedrijf 7 keer groter is in omzet in ruil voor haar bedrijf zoveel aandelen Ease2pay vraagt. Dat is de uitkomst van de onderhandelingen. Daar zijn we met zijn allen op de BAVA van 21 januari 2022 op ingestapt. We hebben met zijn allen voor gestemd.

Dhr. Stevens: Ja, maar die koers is niet voor niks in elkaar geklapt.

Dhr. Borghuis: Ik doe verder geen uitspraken over de ontwikkeling van de koers van dagen of morgen of wat dan ook, want daar gaan wij niet over. De koers komt tot stand tussen aandeelhouders die aan- en verkopen.

Dhr. Bevers: Wel helaas een beetje voortbordurend op dit punt, want nu komt er toch wel weer een bedrag van 10 miljoen op. Ik weet niet of veel mensen dat eerder gehoord hebben, dus dat er ook eigenlijk een tekort is. Dat is eigenlijk ook nooit weergegeven in de prospectus. Dus eigenlijk dat je, zoals je eigenlijk de prospectus leest en het investeringsplan is, er gewoon geld opgehaald om deze plannen de executie daarvan te doen. En nu blijkt er blijkaar ook, dat er te weinig geld is opgehaald. We konden het niet doen en het is niet gelukt om meer geld op te halen. Dat is wel een beetje achteraf.

Voorzitter: Maar het is ook zo dat de marktomstandigheden in de tussentijd ook veranderden. Want er is geprobeerd om meer geld op te halen. Dat weten jullie ook.

Dhr. Bevers: Bij andere marktomstandigheden had wel iets meer geprobeerd kunnen worden. Want je hoeft de klant niet over te slaan als het gaat over truck charging. De Europese Unie heeft regelgeving aangenomen om om de 60 km in Europa een laadstation te hebben. Mensen rollen over elkaar heen om in deze om deze markt te zetten en Ease2pay zegt het gaat pas over een paar jaar gebeuren. Het gebeurt nu.

Dhr. Borghuis: Ja, dat wil ik graag beantwoorden, feit is dat er op het NomadPower netwerk geen noemenswaardig aandeel is van transacties van elektrische ladende trucks. Dat is de realiteit waar wij mee te maken hebben. Die internationaal rijdende trucks waar NomadPower locatie zich op richten, die 800 km tot 1000 km op een dag rijden, daar zit geen komende jaren geen noemenswaardig aandeel Battery Electric Vehicles in.

Dhr. Bevers: Dat is wel de markt waar het om gaat. Gaan we nu praten over een bedrijf met een paar miljoen omzet met een marketcap van 20 miljoen plus, dus zit wat ingeprijsd in de verwachtingen. Nou, die verwachtingen zitten onder andere bij NomadPower dat je daar een positie op kunt bouwen

en daar veel heel veel profijt van gaat hebben. En dat is vorig jaar neergelegd in dit plan. Zo zijn investeerders ingestapt en dat wordt nu eigenlijk binnen een half jaar/jaar, wordt dat eigenlijk compleet omgedraaid?

Dhr. Borghuis: Nee, wij nemen geen afscheid van NomadPower, we blijven ook gewoon doorgroeien met NomadPower. We kunnen alleen constateren dat ondanks dat in 2022 150% van het budget dat volgens het plan voor de groei van NomadPower was gealloceerd, toch niet gelukt is NomadPower te laten groeien. Let wel dus 50% meer dan in het plan stond. En desondanks is er geen noemenswaardige groei van NomadPower locaties met eigen hardware in 2022 gerealiseerd.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Wij hebben het nu over de impairment. Impairment is een test die je moet doen. Volgens de accountant, moet je op dat moment kijken hoeveel liquide middelen op dat moment aanwezig zijn en of er bijvoorbeeld subsidies komen. Er zijn dus allerlei mogelijkheden, maar dat moeten we wel op dat moment doen. Het is gewoon een boekhoudkundige iets. Dus het kan allemaal heel goed dat er nu allemaal nieuwe initiatieven zijn, mogelijk vanuit Europa en op andere zaken, maar op dat moment van de impairment moeten we met de hoeveelheid cash die we op dat moment hebben, de prognose maken.

Dhr. Hylkema: dank voor de toelichting, laten we daarmee beginnen en ik volg jullie gedachtegang. Wat ik echt lastig vind: je baseert je op cijfers van maart 2022? Je zegt daarbij Oekraïne en we weten allemaal de volatiliteit in energieprijzen en zelfs inflatie. Ik ben erg nieuwsgierig wat op dit moment de status is. We hebben nu 1 juli 2023. Wat is de situatie? Ik vind het veel interessanter: waarom moet je dit doen, wat gaan jullie wel doen? Laat eerst de cijfers van nu spreken, niet van maart 2022, want daar heb ik niks aan, want ik kan net zo goed verdedigen dat het juist Oekraïne en juist die volatiliteit enorme impuls heeft gegeven aan het laden. Dat kan ik ook verdedigen. We hebben binnenkort toch nog een vergadering, als ik het goed begrijp, dus denk hier nog eens even goed over na en kom dan met een actueel verhaal en niet met een terugblik op vorig jaar.

Dhr. Borghuis: Kijk, dit is agendapunt twee, het is een uitleg over hoe het impairment proces loopt. Hoe dat loopt, dat gaat niet op basis van wat er komend jaar gebeurt. Dat mag niet bij een impairment. Maar bij agendapunt 3 leggen we uit wat de actuele strategie van Ease2pay is en dat is het volgende agendapunt. Daar zijn een aantal slides voor, dus die behandelen we straks dus. Daar komen we daarop terug.

Dhr. Hylkema: Weliswaar gevoed door jullie visie op de markt, deze beperking.

Dhr. Borghuis: Aan een impairment zit een heel setje spelregels vast en daar hebben we ons aan te houden.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Ze moeten kijken naar de komende 5 jaar en hoeveel cash er op dat moment aanwezig is. En kijken naar alle benodigde investeringen, dus als je bijvoorbeeld naar Fastned kijkt zie je hoe daar prijzen van wat een laadpunt realiseren kost, zich hebben ontwikkeld in de afgelopen tijd. Deze kostenontwikkeling hebben wij dan mee te nemen, dat zijn de spelregels.

Voorzitter: Er werd net ook al gezegd, een impairment boeking is per definitie niet goed. Ja, maar het is ook vaak een boekhoudkundige exercitie. Natuurlijk kan het soms ook iets negatiefs zijn, maar je moet een overname niet altijd alleen op een impairment beoordelen, maar je moet ook kijken naar de wat langere termijn. Wat u ook zegt, wat zijn de plannen, wat hebben we, wat heeft Ease2pay met het samenvoegen van Involtum bereikt, is Ease2pay daardoor groter geworden, heeft Ease2pay daardoor ook meer mogelijkheden om goede mensen aan te trekken en om meer te ontwikkelen. Dat zijn ook allemaal facetten die zich niet in die cijfertjes allemaal laten zien. Eens, een impairment is natuurlijk nooit leuk om te doen, maar het is niet per definitie dat je daarmee kan zeggen dat de overname niet goed is. En ja, in tijd kunnen omstandigheden in de markt veranderen.

Dhr. Bevers: Maar volgens mij is dat ook niet het probleem op de vergadering.

Dhr. Schreurs: Ik zie hier staan dat jullie zeggen van, nou, we hebben niet zoveel vertrouwen in dat hele EV charge. Ja, nu ben ik toevallig aangelopen tegen een notitie van het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat van 13 juni 2023 waarin uitgebreid wordt gesproken over de realisatie laadinfrastructuur voor vrachtwagens. Kennen jullie die notitie?

Dhr. Borghuis: Ik heb in januari gesproken met vertegenwoordigers van het ministerie omdat er in december nieuwe wetgeving door de Kamer ging over deze zogenaamde rustplaatsen. Je hebt in Nederland langs de snelwegen al die tankstations, dat wordt aangeduid als rustplaatsen. Deze locaties worden door Rijkswaterstaat vergund. Dat zijn gunningen die lopen voor 15 jaar. In 2028 gaat het huidige rustplaatsenbeleid op de schop. Het rustplaatsenbeleid houdt onder andere in dat je langs een snelweg niet van een aanbieder verschillende tankstations na elkaar hebt ten behoeve van de concurrentie. In het rustplaatsenbeleid is vastgesteld dat er vanaf 2028 niet alleen tankstations vergund worden, maar op die locatie wordt ook een laadstation vergund. Bij het inschrijven op tankstations langs snelwegen gaat het om tientallen miljoenen, dus dan is er eigenlijk een extra incentive om te zorgen dat je een hele grote kapitaalkrachtige partner aan boord haalt als je in dat spel wilt meespelen.

Dhr. Schreurs: Had ik nog een vraag. Als ik op vakantie ga heb ik weleens de onhebbelijke gewoonte als ik naar het buitenland rij om een aantal van die truckparkings op te rijden en te kijken hoe die installaties erbij staan. En wat mij opviel dat ongeveer de helft van de palen het niet doet. Dat verklaart het, denk ik dat voor een groot deel, dat het aantal transacties dan teruglopen is. Hoe doen jullie dat onderhoud van die palen op dit moment?

Dhr. Borghuis: Dit is een operationele vraag. Als wij dus zien in het systeem dat iets het niet doet, dan sturen wij daar iemand op af die dat repareert, dus we hebben niet voor heel Europa een partij dat hangt lokaal af van de situatie. Je hebt zelf aan NomadPower gewerkt. Je bent er jarenlang operationeel zelf bij betrokken geweest. Je hebt een hele grote bijdrage geleverd om dat netwerk te realiseren, dus je weet als geen ander dat soms de locatie eigenaar is die even langsgaat en soms wij iemand langs moeten sturen.

Bernd Voorsluijs: zijn er cijfers van de uptime van die laadpaal of van de downtime?

Dhr. Van Lookeren Campagne: Wij hebben op dit moment cijfers in die zin dat we de uptime van een platform hebben en de uptime van het gsm-netwerk. En als een bepaalde tijd een connector zoals een laadpunt down is, dan gaat die bij ons in bepaalde status. We hebben geen camera's bij die locatie. Komt er een klacht binnen omdat iets down is, dan handelen wij die klacht uiteraard verder af.

Voorzitter: Misschien kunnen we het niet al te veel over operationele kwesties hebben omwille de tijd.

Dhr. Schreurs: Ik heb nog een vraag. Daarvoor moeten we ook een paar sheets terug naar sheet 9. Ik zie bij de tweede bulletpoint staan zonder Miele. Kunnen jullie daar even een toelichting op geven?

Dhr. Borghuis: Nou, die 84 procent geeft inzicht hoe groot dat is zonder Miele.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Voor de impairment test moeten we uitgaan van de twee cash generating units. 1 unit is het Miele platform en de andere cash generating unit was NomadPower en alle andere Involtum business.

Dhr. Verstraeten: Sorry dat ik wat later ben. Ik had er geen rekening mee gehouden dat er file op de Moerdijkbrug zou staan, waardoor ik 45 minuten stilstand. Ik heb voorafgaand aan een vergadering een aantal vragen toegestuurd. Ik neem aan dat u die gehad heeft?

Voorzitter: Ja, die hebben we net gedeeltelijk behandeld.

Dhr. Verstraeten: Heeft u het hierin specifiek over mijn vragen gehad?

Dhr. Borghuis: Wij hebben van aandeelhouders vooraf onderwerpen gekregen waar ze graag op deze vergaderingen nadere toelichting over hebben. Aan de hand daarvan hebben we deze presentatie gemaakt. Dus aan de hand daarvan is er dus nu een aparte presentatie over het impairment proces nu net gepresenteerd. Die is nu net eigenlijk afgelopen, en hierna voor het agendapunt 3 en dat is een ander belangrijk onderwerp wat diverse aandeelhouders graag toegelicht hebben. Waar staat de onderneming strategisch nu? Wat zijn nu jullie strategische doelen? Dus dat hebben we meegenomen. Dat soort vragen hadden we al meegenomen. Dat is natuurlijk niet meegenomen aan de hand van jouw e-mail die je gisteravond laat stuurde, want die presentatie was voor die tijd allang gemaakt en afgestemd met de RVC.

Dhr. Verstraeten: Het is meer om vragen te stellen bij de onderwerpen.

Dhr. Borghuis: Je bent altijd vrij om bij een onderwerp nu je aanwezig bent kun je zelf de vragen stellen natuurlijk.

Dhr. Verstraeten: Dan stel ik voor dat u mijn vragen nog even toelicht. Ik had gevraagd of er een causaal verband was tussen het persbericht van december waarbij twee bestuurders af te raden althans te kennen gaven dat zij per direct terugtreden. En zeg maar het impairment dat jullie in april bekendgemaakt hebben.

Voorzitter: Direct causaal verband?

Dhr. Verstraeten: Sorry, heeft u mijn vragen gelezen?

Voorzitter: Nee, ik heb uw vragen denk ik niet gezien, want die zijn gisteravond laat pas gestuurd. Ik heb vanochtend ook andere vergaderingen gehad, dus ik heb niet de tijd gehad. Als u op zo'n korte termijn vragen indient, dan kunt u zich het voorstellen dat het lastig wordt. Maar uiteraard kunt u ze nu gewoon stellen.

Dhr. Verstraeten: Kunt u alstublieft een toelichting geven over de overweging die daartoe moet hebben geleid dat u als bestuur van de vennootschap dus directie Raad van commissarissen heeft besloten om publicatie van de jaarrekening uit te stellen en niet te kunnen voldoen aan de wettelijke en statutaire vereisten.

Voorzitter: Ja, dat hebben we ook in het persbericht duidelijk gemaakt waarom we dat hebben gedaan, waarom we niet op tijd die jaarrekening klaar hebben. Hangt samen met de integratie van verschillende onderdelen zoals de administratieve processen. En dat heeft ons doen besluiten om de jaarcijfers niet nu al te publiceren.

Dhr. Verstraeten: Maar dat is ten tijde van de overname dat er een integratie zat aan te komen en dat er zaken geregeld moesten worden.

Voorzitter: Het wordt aangegeven dat het anders was dan voorzien.

Dhr. Verstraeten: Je hebt daar verder geen andere maatregelen kunnen nemen?

Voorzitter: Ja uiteraard doen wij daar alles aan om dat zo goed mogelijk te doen. De directie heeft daar ook verschillende maatregelen genomen. Welke maatregelen zijn dat? De noodzakelijke aanpassingen in systemen, zorgen voor goede analyse van fiscale risico's, dat soort dingen dus.

Dhr. Borghuis: Ja Marc, vind je het goed omwille van de structuur van de vergadering dat we die vragen over impairment gaan behandelen?

Dhr. Verstraeten: Dit gaat over impairment, want is het impairment de reden dat de jaarrekening cijfers zijn uitgesteld?

Dhr. Van Lookeren Campagne: Dat is niet de reden dat we de jaarrekening uitgesteld hebben.

Dhr. Verstraeten: Maar in het persbericht daar staat geen reden. Er staat alleen aangegeven dat het komt in Q3. En, dat was de vraag, wat zijn de overwegingen om dat te doen?

Voorzitter: Er zijn gewoon een aantal dingen die nader uitgezocht moeten worden. En dat hangt ook samen met vragen van accountants. Die tegenwoordig heel zorgvuldig hun werk doen en ook moeten

doen. Daardoor is er vertraging ontstaan.

Dhr. Picokrie: Er is geen nieuwe accountant gekozen?

Voorzitter: Accountant PWC heeft geen due diligence gedaan bij de overname.

Jurgen Kruizinga: Ik heb vanochtend ook de vragen van Marc ontvangen. Ik had ook andere vergaderingen, maar ik ben wel in de gelegenheid geweest ze te lezen. Dit is het onderwerp impairment. Veel van de vragen hebben betrekking op impairment. Ik hecht eraan, ik heb het goed bestudeerd. Dank Marc voor het opstellen van deze vragen. Ik zou nu wel graag willen weten of het nou bij dit agendapunt of later in de vergadering is. Marc heeft 9 vragen gesteld die allemaal expliciet in deze vergadering behandeld kunnen worden. Dat is een kwestie van orde, dus mocht u ze niet willen behandelen of zo, of het gaat voorbij, dan zullen ze een voor een gevraagd worden. En, het was inderdaad coullance van Marc dat hij ze vooraf heeft toegestuurd.

Voorzitter: Dat is prima, ik stel voor dat we gewoon conform de volgorde van de agenda de punten behandelen en dan bij de rondvraag, voor zover ze niet op die agendapunten betrekking hebben, kunnen die vragen die dan nog resteren, natuurlijk gesteld worden. Zullen we dan naar het volgende punt gaan, agendapunt 3?

Agendapunt 3 Presentatie door het bestuur van de Vennootschap

De Voorzitter zegt: De Directie geeft een presentatie over de strategie en de bedrijfsactiviteiten van de vennootschap. Aansluitend wordt de Algemene Vergadering van Aandeelhouders uitgenodigd om vragen te stellen.

Directielid Borghuis licht toe dat de vennootschap in een integratieproces zit, op dit moment is al gerealiseerd: rebranding van diverse labels om uniformiteit te creëren en nieuwe company website en nieuwe investor website waarin u deze strategie ook terugvindt. Deze presentatie gaat over wat we nog gaan realiseren zodat u een indruk heeft van welke stip op de horizon we willen zetten. De strategie van Ease2pay focust verder op het intelligent activatie- en betaalplatform waarmee we voor locaties digitale selfservice oplossingen voor elektriciteitsvoorzieningen mogelijk maken. Voor één van de zes labels, NomadPower, was in 2021 voorzien dat de uitrol van selfservice oplossing versneld zou kunnen worden door daarbij ook te investeren in eigen hardware op de locaties van beheerders. Anderhalf jaar later is duidelijk dat dit niet de verwachte resultaten oplevert. Bij de publicatie van de impairment op 20 april jl. heeft Ease2pay dan ook aangegeven dat gewijzigde marktomstandigheden het bestuur van Ease2pay de komende jaren heeft doen afzien van investeringen in hardware ten behoeve van NomadPower locaties. Deze strategische heroriëntatie leidt tot meer focus op de groei van transactieverwerking voor elektriciteitsvoorzieningen van beheerders.

Waarom willen gebruikers op deze locaties onze apps gebruiken om transacties te doen: omdat ze het 24/7 heel eenvoudig zelf daarmee kunnen beschikken over faciliteiten zoals stroom of water en het met één druk op de knop kunnen afrekenen zoals Ease2pay bij parkeren en tanken app al hebben laten zien.

Waarom wil een merchant bij ons aansluiten: stroom of laadpunten zijn verkooplocaties die 24/7 altijd open moeten zijn maar waar per locatie per jaar een kleine omzet wordt behaald. Een kassa met kassamedewerker zul je niet zien, een pinterminal op een stroompaal is moeilijk terug te verdienen, een app betekent geen hardwarekosten voor kassa's of pinterminals maar wel 24/7 open. Kortom, de elektrificatie van verschillende vormen van vervoer gaat een enorme push aan selfservice oplossingen geven en apps gaan daarin winnen van plastic passen

De strategie is 1 platform op verschillende markten in te zetten, dat kan omdat het functioneel hetzelfde is, wij bezitten niet de hardware/palen maar leggen ons toe op de service: book-park-charge-pay. Het zijn verschillende markten maar overall hetzelfde probleem wat we oplossen met dezelfde book-park-charge-pay service.

Met 1 platform op verschillende markten, waarvan de energietransitie op verschillende momenten gaat voltrekken, hebben we dus meerdere kansen om te profiteren van de energietransitie die een shift naar self-service-oplossingen inleidt. We realiseren daarmee 50% groei in transacties over 2022 t.o.v. 37% groei in transacties in 2021; dit is ex Miele.

De integratie van de organisaties is volbracht. Afgelopen 12 maanden zijn er veel mensen aangenomen en twee bestuurders vertrokken. Dit organogram is de organisatie die er nu staat. In totaal zitten we nu zonder externe op 19 FTE t.o.v. 2022 is het gebruik van externen verder teruggebracht tot enkele IT-specialisten en 0,2 FTE voor marketing. Deze organisatie is compleet om de strategie die we voorstaan uit te gaan voeren. Dit team van twee co-CEO's houdt zich sinds 1995 bezig met IoT gedreven self service oplossingen in de markt zetten. Dit team heeft deze onderneming met behulp van diverse overnames gebracht tot waar ze nu is.

Tot slot, zoals ik aan het begin al aanhaalde: De strategie van Ease2pay focust verder op het intelligent activatie- en betaalplatform waarmee we voor locaties digitale selfservice oplossingen voor elektriciteitsvoorzieningen mogelijk maken. Voor één van de zes labels, NomadPower, was in 2021 voorzien dat de uitrol van selfserviceoplossingen versneld zou kunnen worden door daarbij ook te investeren in eigen hardware op de locaties van beheerders. Anderhalf jaar later is duidelijk dat dit niet de verwachte resultaten oplevert. Bij de publicatie van de impairment op 20 april jl. heeft Ease2pay dan ook aangegeven dat gewijzigde marktomstandigheden het bestuur van Ease2pay de komende jaren heeft doen afzien van investeringen in hardware ten behoeve van NomadPower locaties. Deze strategische heroriëntatie leidt tot meer focus op de groei van transactieverwerking voor elektriciteitsvoorzieningen van beheerders.

Kijkend naar wat we tot nu toe presteren, we hebben in het persbericht vanochtend ook vermeld dat er in 2021, een groei van 37% in de transacties van het platform is geweest. In 2022 zie je een versnelling, de groei is zelfs 50%. En dit zijn de transacties van ons platform exclusief Miele. Als we daar Miele bij zetten, dan zou dat nog positiever worden, maar dat is niet onze business, wij bepalen niet de groei van de Mieletransacties.

Dhr. Bevers: Is dit per maand of per jaar?

Dhr. Borghuis: Dit is per jaar. Je ziet hieronder de jaartallen staan.

Dhr. Schreurs: Dat zijn er dus per 8 dag?

Dhr. Van Lookeren Campagne: In duizenden is het.

Dhr. Borghuis: Goed om dat even te toelichten. Ja, dat is in duizenden en exclusief Miele.

Dhr. Bevers: Miele is toch superbelangrijk wat is het aantal transacties?

Dhr. Van Lookeren Campagne: Dat kunnen we niet zonder meer openbaar maken. We hebben geheimhoudingovereenkomst met Miele.

Dhr. Bevers: Wel een beetje apart hè? Want merendeel is Miele. En dat staat hier niet in.

Dhr. Borghuis: Nee, het merendeel van transacties is niet van Miele.

Dhr. Schreurs: Ik denk ook dat dit een onjuiste voorstelling van zaken is.

Dhr. Borghuis: De organisatie is in opbouw dit jaar. Aandeelhouders die de afgelopen jaren al op onze aandeelhoudersvergaderingen waren, weten dat we uit slechts enkele FTE's bestonden. Dat is inmiddels is gegroeid. We komen nu op zo'n 19 FTE uit, dus in de afgelopen 12 maanden is er behoorlijk wat bijgeplust. We zijn hard gegroeid in Finance and Business Intelligence, daar zijn we verdrievoudigd qua FTE. In IT, in januari 2022 hadden beide ondernemingen 3 FTE aan developers, nu is dat 7,5 FTE. Daar is hard ingezet om met meer developers in huis te zorgen dat dit platform op een goedkopere basis kan groeien dan extern inhuren. Business development vinden we uiteraard ook heel belangrijk: dat is inmiddels 3 FTE. Customer care staat hier afgebeeld op 1,5 FTE, maar dat is het minimum. We hebben te maken met seizoenspatronen. In de zomer, in juli en augustus heb je relatief veel meer transacties dan andere maanden. Dan neemt dat aantal van customer care nog beduidend toe. Dit geeft een indruk hoe in de organisatie geïnvesteerd wordt.

De laatste slide: dit team houdt zich al sinds 1995 al bezig met IOT gedreven selfserviceoplossingen. We zijn in 1995 begonnen met Greenwheels. Dat is een IOT gedreven selfservice, maar dan in een autoverhuur. Waar we nu staan zijn we eigenlijk gekomen door een aantal overnames te doen. Die zie je hier in deze slide, daar zie je die tijdstippen van die overnames en zoals ik in het begin al aanhaalde van deze presentatie: de strategie van Ease2pay die focust zich gewoon verder op het intelligent activatie en betaalplatform en waarmee we dus die locatie voor digitale selfservice oplossingen voor elektriciteitsvoorzieningen mogelijk willen maken. Het enige wat veranderd is, is dat we niet investeren in de komende jaren in de versnelde uitrol van NomadPower door middel van eigen hardware plaatsen. Dat is het enige wat veranderd is in deze strategie, wat voor ons centraal op de agenda staat is, naast waar we reikhalzend uitzien het publiceren van de jaarrekening 2022, is een hele belangrijke marlstone dat we eind van dit jaar de integratie van Involtum kunnen afronden. Zijn er vragen over de strategie, of dat de strategie duidelijk is?

Dhr. Schreurs: Ik heb sowieso een vraag over het hele selfservice concept, wat ik eigenlijk heel vaak de revue heb horen passeren op dit moment. Nou is alleen het probleem dat vandaag in de krant staat Ease2Pay laat selfservice concept vallen. Hoe, hoe kan dat?

Dhr. Borghuis: Dat is goed dat u dat ter discussie stelt. Kijk naar het persbericht dat wij vanochtend hebben uitgebracht. Daar schrijven we in dat we alleen in de komende jaren niet investeren in eigen hardware voor NomadPower locaties van derden dat we daar niet onze eigen hardware neerzetten, omdat we daar niet een groeiversnelling in de komende 5 jaar zien. Dus wij stoppen niet met NomadPower. We stoppen ook niet met de groei van NomadPower. We tekenen nog gewoon contracten om uit te breiden. Maar ja, dan staat zo'n kop toch in de krant: het is een verkeerde conclusie.

Dhr. Bevers: Heeft dit te maken met Investor Relations als mensen dit soort dingen zeggen? Mensen snappen het gewoon niet, ze kijken naar een presentatie en dit is hun conclusie.

Dhr. Borghuis: Nee, in dit geval is het een persbureau, dat een persbericht binnen krijgt en daar een korte samenvatting van maakt waaruit deze kop komt.

Dhr. Bevers: Hoe kan dit nou de samenvatting zijn? Ik denk dat het toch ook ligt aan de investor relations en het uiteindelijk niet goed kunnen vertalen van wat de strategie is van Ease2pay aan de buitenwereld.

Dhr. Picokrie: Kunnen jullie iets zeggen over de markt of de markten waarin jullie je begeven? Jullie laten aantallen transacties zien. Hoe verhoudt zich dat tot de markt in zijn geheel? Hoe verhoudt jullie groei zich tot de groei van de markt, kun je daar iets over zeggen? Wat zijn de afzonderlijke markten?

Dhr. Borghuis: Dit is hoe wij als onderneming 3 markten onderscheiden. In werkelijkheid zijn dat weer submarkten. Want je ziet hier campers staan, dus we doen dat. Het transactieplatform zetten we ook in ten behoeve van camperlocaties en ook voor jachthavens. Ja, dat zijn weer twee losse markten. Wij zitten dus in de digitale transacties IoT based app. Die zitten nog helemaal in het begin. Die markten zijn niet beschreven of duidelijk. We kunnen niet zeggen, de Europese markt van camperplaatsen waar je digitale transacties kunt doen, want het zijn nu maar een aantal plaatsen die wij zelf doen, maar er zijn nauwelijks concurrenten. Het is nog helemaal in het begin, dus je kunt nog niet zeggen hoeveel het is. Van straatparkeren, dat is eigenlijk behoorlijk volwassen na 20 jaar. Daarvan is dan bekend dat er in straatparkeren in Nederland meer dan 500 miljoen wordt opgehaald. Daarvan hebben wij een klein marktaandeel en dat marktaandeel zit hem dan van digitale transacties. Dus iemand die naar de meter toe gaat wordt dan niet meegeteld, maar iedereen die het met een app doet. Dat is het enige waar we een marktaandeel van hebben. Uit concurrentieoverwegingen gaan we dat niet elke keer rapporteren, want dan ziet de concurrentie dat elke keer, maar dat is het enige waar je echt een concreet marktaandeel van hebt. Van bijvoorbeeld walstroom. is dat er ook niet. We hebben vorige maand in Duitsland de eerste 21 havens opgeleverd met onze walstroom. Dhr. Schreurs is daar een van de aanstichters van en die heeft volgens mij in 2018 hier heel hard aan gewerkt om dit mogelijk te maken. Al met al is dat nu in 2023 pas opgeleverd. Er zijn in Duitsland 6.000 havens, waar mogelijk een walstroomoplossing moet komen, maar ja hoe groot is die markt precies, daar zijn geen cijfers van.

Dhr. Voorsluis: Waar stuur je dan op? Want je bent ergens op zoek naar een kader, waarbinnen presteert als onderneming, toch?

Dhr. Borghuis: Dat is nieuw business development. Partners die ook in deze new business development vooroplopen op het realiseren van dit soort partnerships daar sturen we op. Bijvoorbeeld die campers en die jachthavens zijn allemaal tot stand gekomen met Seijsener rekreatietechniek. Nou dat soort partnerships, daar stuur je op en dat partnership heeft ook weer ertoe geleid dat er in Duitsland 21 nieuwe walstroomlocaties bij zijn gekomen vorige maand.

Dhr. Picokrie: Heb je dan ook een target voor de komende 3 jaar of voor de komende 5 jaar waarbij je zegt van: dan willen we, al dan niet met zo'n partner, zoveel havens aangesloten hebben? Ik ben op zoek naar een stip op de horizon, begrijp je? Ik vraag me af hoe pakken jullie dat aan?

Dhr. Borghuis: Dit is echt nog heel erg new business, dus wij focussen op die partnerships om die op te bouwen en dat is een aantal jaren werk. Er zijn niet heel veel partijen die zich met dit soort dingen bezighouden, dus daar ligt onze focus op dit moment op. En als we die partnerships weten te realiseren en dit concept wordt mainstream, dan wordt het ook allemaal duidelijker over hoe groot het is en wat de mogelijkheden zijn. Nu is het nog heel erg in een ontwikkelingssituatie. Je bent nog heel erg mogelijkheden aan het ontwikkelen.

Dhr. Picokrie: Ja, maar snap je dan de angst die eronder zit? We zijn iets heel moois aan het bouwen, maar eigenlijk weten we waar we met dat ding naartoe willen. Want dit klinkt heel erg van nou, we zullen wel kijken. Dit klinkt heel onderzoekend.

Dhr. Borghuis: Ja, je moet open-minded zijn om al gaandeweg te leren waar de mogelijkheden, de echt goede mogelijkheden zitten. Als je bij voorbaat met een plan voor de komende 3 jaar zit van: we gaan alleen dit en dat doen en we kijken nergens naar, dan ga je in deze early stages echt heel veel dingen missen. We hebben er dus veel tijd in gestoken, ook in de afgelopen maanden om in allerlei overlegsituaties van waar branches bij elkaar komen om daar aanwezig te zijn en met de neus ertussen te zitten en met mensen verder te praten en verbindingen aan te gaan.

Voorzitter: Het is een terecht punt hoor, want wij als toezichthouder, als Raad van Commissarissen, stellen diezelfde vraag. Wanneer doe je het nou goed en wanneer zit je nou op het plan? Ja en die discussie hebben wij dus ik vind dat terechte vraag en dat is ook wel iets waar wij de directie op uitdagen. Ja, maar dat is herkenbaar.

Dhr. Verstraeten: Toch wel even een vraag over truck charging. We kennen allemaal de strategie van Fastned die gewoon heel veel geld betaalt om locaties uit te rollen en op de koop toeneemt dat daar voorlopig even geen omzet komt. Dat gaat waarschijnlijk op truckgebied ook gebeuren. Dus het zou zomaar kunnen dat er allerlei partijen, op de parkeerplaatsen langs de snelweg waar jullie je NomadPowers hebben, komen die daar een truck charging willen beginnen. In feite wordt jullie truck charging potentie dan tot nul gereduceerd op het moment dat daar al een andere laadstation is. Als er blijkt dat zoiets gaande is, gaan jullie dan wel actie ondernemen of laat je hem dan lopen?

Dhr. Borghuis: Als je kijkt naar de Nederlandse situatie, dat gaat dus getenderd worden zoals bij benzinestations, dan moet je zorgen dat je met hele grote partijen mee kunt doen, want het gaat om hele grote bedragen per locatie. Met de financiële middelen die wij nu hebben kunnen we het nooit

zelfstandig doen. Dus de enige optie om daar mee te doen is als we een partner vinden. Dus we kijken nog steeds of er partnerships zijn. Dus in de olie en retail zijn er gesprekken geweest in het verleden met de grote kapitaalcrachtige partijen en we kijken of daar interesse is voor partijen dat we daarop in een partnership mee kunnen gaan. Maar zo zelfstandig met de hoeveelheid geld dat we nu hebben, ga je daar niet een rol van betekenis spelen.

Dhr. Verstraeten: Ja, dan is mijn persoonlijke conclusie als het gaat over de platforms en de afrekenmethodes die er al zijn voor personenwagens EV charging. Dat zijn veel logischere partners voor die truck charging. Dus partijen die die hardware neer willen zetten om met zo'n partij in zee te gaan dan met jullie. Met wat voor USP ga je dan toch daar vooraan proberen te komen?

Dhr. Borghuis: Wij ontwikkelen niet hardware. Dus wij zijn niet de partij die zo'n zuil ontwikkelt en stekkers of dat soort dingen. Dus wij zijn de partij die met zo'n bouwer van die zuilen de afspraken maken: jullie hebben de zuilen, IOT connector erin en op ons platform gaat dat geëxploiteerd worden als een self-service. Kijk je naar die 21 havens in Duitsland die opgeleverd zijn, dan is de opdrachtnemer Sejsener. Dat is een bouwer van dat soort installaties. Die nemen de opdracht aan om dat neer te gaan zetten. En dan zitten wij daar op de bagagedrager mee om het voor die 5 jaar dat het vergund is om te zorgen dat er voor die transactie de uptime er is en ook aan te kunnen tonen hoeveel procent uptime er is en al die transacties af te wikkelen middels apps, daarvoor worden wij dan betaald. En dat is in het hele verhaal natuurlijk maar een stukje en dat kan zelfstandig nooit kans van slagen hebben. Je moet zorgen dat je samen op een fiets zit.

Dhr. Verstraeten: Dat is allemaal heel logisch. Maar mijn conclusie is dat er platformen om transacties af te handelen voor EV charging genoeg zijn. Mijn inschatting is dat die beter geëquipeerd zijn om transactie afhandeling te doen voor truck charging dan jullie, dus dan is het de vraag: heb je zelf wel het idee dat je daarvoor truck charging tussen kan komen. Voor Sejsener, voor havens, dat is een dusdanig ander marktgebied dat ik jullie business case en jullie USP daar best snap maar als je zelf niet die truck charging plaatsen gaat exploiteren, dan zie ik de potentie voor jullie om daar tussen te komen niet heel groot.

Dhr. Borghuis: Dat zal moeten blijken. Wij moeten die partnerships hebben met die partijen die die infrastructuur gaan neerzetten om daar een kans te maken, dat zal voor truck charging waarschijnlijk niet Sejsener zijn. De locaties van NomadPower zijn met Sejsener gedaan. Dat is naar mijn inschatting niet de partij die in Europa alle grote truck laadstations gaat voorzien van de apparatuur.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Daar aanvullend nog op. Wij hebben met individueel transport ook EV charging op de roadmap, dus wij zijn bezig met een oplossing om straks voor auto's af te kunnen rekenen, dan kan je ook andere zaken dan personenauto's afrekenen.

Dhr. Stevens: De volgorde van de strategie, de piketpaaltjes. Want ja, u heeft plannen, maar wat me niet duidelijk is, wat komt eerst, wat komt dan en wat komt dan?

Dhr. Borghuis: De focus ligt nu op die langverwachte jaarrekening 2022 publicatie, dat is de eerste stap en de tweede stap is dat we eind van het jaar de integratie van Involtum gerealiseerd willen

hebben, dus dat zijn de eerste twee stappen.

Dhr. Stevens: In die tijd moet ook de business doorgaan. Ja, wat zijn dan die kapitaalkrachtige partijen? Zijn het oliemaatschappijen, of is het iets anders?

Dhr. Borghuis: Zodra we daar iets kunnen aankondigen, gaan we dat natuurlijk meteen naar buiten brengen. Op dit moment kan ik daar nog niets over zeggen.

Dhr. Stevens: Het is allemaal zo vaag.

Dhr. Borghuis: Ja, pas als iets concreets is, kunnen we naar buiten brengen, voor alle duidelijkheid.

Dhr. Stevens: Ik ben bang dat er luchtfietserij bij is. Dat er een beetje luchtfietserij bij is, zit ook met die afboeking. Dan zegt de voorzitter zo mooi van ja, dat geld is nu weg. Ja, dat zeg ik, dat zeiden CFO's ook altijd maar een afboeking is een afboeking, dus ja. Het is een beetje moeilijk.

Dhr. Geselschap: Nou meer over de uitrolstrategie. We hadden het net even over die uitrolstrategieën, want je bent eigenlijk afhankelijk van partners en ik denk dat dat een heel belangrijk onderdeel is. Ja, mijn vraag aan jullie is eigenlijk: wat voor strategie is er over de uitrol van partnerships? Heb je genoeg business developers in dienst en kijken jullie ook heel strategisch naar partners die bijvoorbeeld heel snel groeien, maar misschien nu nog klein zijn?

Dhr. Borghuis: Ja, dus wij besteden een groot deel van onze tijd door gesprekken met partners. Dat begint allereerst met de huidige partners gewoon tevreden houden en zorgen dat dat snel groeiende clubs zijn. Seijsener is bijvoorbeeld een club waarmee we steeds kunnen uitbreiden en steeds meer dingen gerealiseerd worden. Zij zijn een goede partij voor de recreatiewereld. Zij doen dat voor jachthavens en voor kampeerterreinen. In Nederland en België is dat een uitstekende partner. Maar als je ambitie is om in Europa de volgende partij te zijn die de transacties doet voor E-trucks in heel Europa, dan is Seijsener niet de juiste partner.

Dhr. Stevens: Seijsener, die gaat ook niet stilzitten natuurlijk. Die ziet die ontwikkeling ook.

Dhr. Borghuis: Ja, ik kan verder niet voor hun verder antwoorden geven, maar dit zijn de feiten waar we nu uit ervaring weten dat het zo werkt. Seijsener doet het heel goed. Als installateur in de Nederlandse recreatiebranche. Dat gaat steeds vooruit, ook weleens de grens over blijkens het project in Noordrijn-Westfalen, dat we in West Duitsland hebben gerealiseerd. Maar als u mij in alle eerlijkheid vraagt, is dit de partij die in Europa dat grote truck charging netwerk al die installaties gaat neerzetten, was mijn antwoord dat verwacht ik niet. Dus we zijn op zoek naar partners en daar besteden wij een groot deel van onze tijd aan. Als mensen daar tips hebben staan we daar voor open.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Ja, dat is heel belangrijk.

Dhr. Borghuis: We zijn hier allemaal aandeelhouder in dezelfde onderneming. We hebben kennis en kunde en mensen georganiseerd, dus laten we met zijn allen ook naar de mogelijkheden die er zijn

kijken. Er is nog heel veel mogelijk. We zitten pas aan het begin.

Dhr. Hylkema: Ik vind het toch heel erg lastig. Er is ons voorgespiegeld ook in de agenda en de aankondiging dat we iets over strategie zouden krijgen. Wat we nu krijgen is dat de jaarcijfers nog moeten komen en de strategie is integratie met Involturn. Dat is geen strategie, dat is housekeeping. Dat is gewoon de boel op orde krijgen en ik mis totaal een strategie verhaal. Wat gaat er met de 6,3 miljoen gebeuren? Wat zijn verder de wegen die jullie gaan uitlopen? Weet je? Ik vind dit echt een heel zwak verhaal. Dit is geen strategie verhaal en ik vraag de Raad van Commissarissen en de directie om zo spoedig mogelijk met een strategie verhaal te komen, wat gaan we wel doen in plaats van gewoon de boel op orde krijgen? Dat is een punt wat ik wil maken. Het tweede punt wat ik maak als ik de sheet zie met de FTE's, dat zijn wat mij betreft, als dat in mijn onderneming het geval was, waren allemaal achterkantfuncties. Waar het aan de voorkant gaat over verkoop contacten met klanten. Dat mis ik, er staat 1,5 FTE customer care, dat kan toch niet waar zijn? Het enige wat belangrijk is zijn klanten.

Dhr. Borghuis: We hebben dus een transactieplatform, waar we zowel users als merchants hebben. Customer care houdt zich alleen bezig met user care voor users en business development houdt zich dus bezig, 3 FTE, met wat uw klanten noemt.

Dhr. Hylkema: Veels te weinig. Dit is echt een gigantische groeiemarkt. Met finance en IT ook allemaal belangrijk, maar kom op. Ik vind het echt een teleurstellend verhaal.

Dhr. Borghuis: Dit is dus niet het eindplaatje voor de komende 3 jaar.

Dhr. Hylkema: Ja maar, maar ik hoor geen verhaal. Ik hoor dat de integratie rond moet zijn in december. Ja, kom op, maar wat gaat er na december gebeuren? Hoe ziet dat plaatje er over 3 jaar uit? Waar blijft jullie verhaal?

Voorzitter: Ik denk dat uw boodschap duidelijk is. De strategie die we hier presenteren, zal ongetwijfeld nog verder uitgewerkt worden. We willen hiermee heel duidelijk aangeven welke weg we nu van plan zijn. Ook om heel duidelijk aan te geven wat het verschil is ten opzichte van eerdere investor presentatie. Waar we toen ook nou ja, aangaven wat we met die laadpalen of wel of niet investeren. We zijn die strategie verder aan het uitwerken.

Dhr. Hylkema: Ik wil er toch wat over zeggen. Kijk, ik heb 6 maanden geleden al een strategisch plan gevraagd. We zijn 6 maanden verder. Er is niks gebeurd. Ja, dit verhaal, dat vind ik niks. Waar is het verhaal?

Voorzitter: Zijn natuurlijk wel dezelfde slides als voorheen, met eigenlijk een aantal zaken die we niet gaan doen.

Dhr. Borghuis: Voor alle duidelijkheid? Wij hebben ingezet op een strategie in 2021, daar zijn een aantal aanpassingen op gemaakt. Die heb ik toegelicht, die strategie van 2021 om het leading platform voor selfservice te worden in transport. Dat is nog steeds ons doel, lange termijn doel, dat staat ook gewoon op de slide, dus dat is nog steeds onze strategie. En dat behelst dat je nu op dit

moment investeert in developers, dus vandaar dat het aantal developers meer dan verdubbeld is in de afgelopen 12 maanden. Het behelst ook dat je aan business development doet om die partners te vinden, dus business development heeft ook meer dan verdubbeld in FTE In de afgelopen 12 maanden. Wij zetten daar stap voor stap stappen in, dat is onze strategie.

Dhr. Van Lookeren Campagne: In aanvulling daarop, wat ook als derde bullit staat, voeren we met iedereen ook gesprekken op de markt. Een deel van de strategie kan gerealiseerd worden met buy Y built.

Dhr. Hylkema: Ik heb een vraagje over strategie in zijn algemeenheid. Jullie komen uit het parkeren vandaan? Als je een businessplan vorig jaar bekijkt, dan zie je een enorme groei van het aantal parkeertransacties. Je ziet ook dat de helft denk ik zo een beetje van het inkomen van Ease2pay uit parkeertransacties moet komen. Als ik dan ga kijken naar het aantal downloads van de Ease2pay app, dan kom ik niet verder dan 50.000 waar concurrenten ongeveer miljoen downloads hebben. Als ik me goed kan herinneren in 2026 wordt er een paar miljoen opbrengsten verwacht van het parkeren. Hoe staat het daar mee?

Dhr. Borghuis: Parkeertransacties gebeuren in diverse apps. Dus parkeertransacties in het platform zijn niet sec de parkeertransacties die in de Ease2pay app gedaan worden. Het zijn verschillende apps. We hebben in de vorige investor presentatie ook gewezen dat bijvoorbeeld Rabobank een partij is die in haar bankieren app onze Ease2Pay parkeertransacties is gaan doen. Nou daar zit een bepaalde ontwikkeling in, in de komende jaren. Dat moeten we gaan zien hoe dat verder uitpakt, maar daar komt ook een heel groot deel van de geprognoseerde groei uit. De Rabobank heeft in haar bankieren app meer dan 4,5 miljoen actieve gebruikers. Hopelijk kent u in uw eigen omgeving mensen die het al gebruiken. Ik vind het nog veel te weinig, maar daar wordt dit jaar door de Rabobank een communicatiecampagne op ingezet. Dus ja, dat gaan wij zien en dat proberen wij met alle mogelijke middelen te faciliteren en te stimuleren dat die groei er komt.

Dhr. Hylkema: Mag ik daaruit afleiden dat de cijfers die vorig jaar werden genoemd voor het parkeren dat die nog steeds staan?

Dhr. Borghuis: Die zouden nog steeds gerealiseerd kunnen worden. Ja.

Dhr. Stevens: Kunnen worden? De vraag is: staan de cijfers nog steeds? U zegt kunnen worden.

Dhr. Borghuis: Bij het uitbrengen van het jaarverslag ziet u wat cijfers zijn die we gerealiseerd hebben in 2022. In september gaan we ook ons H1 2023 reporting doen. Het eerste halfjaar, dan ziet u wat we in het eerste halfjaar van 2023 hebben gedaan.

Dhr. Stevens: We hebben hiervoor concrete cijfers. Toen ik vroeg van piketpaaltjes, dan gaat u een heel andere kant uit tot december. Nee, die piketpaaltjes, dat is de komende 3, 4, 5 jaar. Hoe ziet u die ontwikkeling? Op dat moment willen we dat hebben, op dat moment willen we dat gerealiseerd hebben.

Dhr. Borghuis: Ja, ik heb net toegelicht dat we focussen op het aangaan van partnerships met partijen die die hardware in die markt leveren die daar leading in zijn, in regio's of landen. Van daaruit komt die groei tot stand van die transacties die op die hardware gedaan wordt.

Dhr. Stevens: Nou, dan kom ik terug op de luchtfietserij. Wij willen liever gewoon data hebben. Op dat moment willen we dat eruit hebben. Dan werken we daaraan toe en dat willen we dat bereikt hebben.

Dhr. Borghuis: Ja, dit is een markt die nog helemaal in het begin zit, dus er zitten aanzienlijke onzekerheden in. Dat is ook de reden waarom we in 3 verschillende markten parallel opereren, omdat de een veel langer kan duren dan je denkt en de ander gaat in één keer sneller, dus dat is zo volatiel. Dat kun je niet met een redelijke zekerheid 3 tot 5 jaar forecasten wat er gaat gebeuren in de digitalisering. Dat is iets te veel gevraagd.

Dhr. Stevens: Tegenwoordig heb je of die kunstmatige intelligentie. Ik neem aan dat jullie daar ook mee bezig zijn.

Dhr. Verstraeten: Het persbericht dat jullie in december publiceerden naar aanleiding van het terugtreden van twee andere bestuurders, daar gaven jullie aan dat de aanleiding was dat er een verschil van inzicht was over het te voeren beleid en is beleid natuurlijk de uitvoering van de strategie. Dus als je dat nou hieraan terugkoppelt, kunt u dan toelichten? Zeg maar, de crux is geweest van dat verschil van inzicht wat heeft geleid tot het terugtreden van die bestuurders in relatie tot wat u hier dan als aangeeft strategie. Want we hebben natuurlijk Involtum gekocht voor 27 miljoen euro. Nou daar boek je 25 miljoen vanaf. Dat geeft in ieder geval de indruk dat er in de de diligence wellicht niet heel goed is gekeken naar wat de kritische draaipunten zijn voor de waardering van het bedrijf. En wat wat mij verbaast, is dat je aan de ene kant aangeeft dat er een structureel verschil is van inzicht in december, en vervolgens in april pas komt met mededeling dat je de goodwill afboekt en ik vraag me af of dat verschil van inzicht wat geleid heeft tot het terugtreden van het bestuurders of je dat niet in een breder perspectief had moeten bekijken ten aanzien van de strategie en het businessmodel en dat je in december al die impairment had moeten aankondigen. Dus concreet, wat is het verschil van inzicht geweest? Kun je daar iets over toelichten? En hoe verhoudt zich dat met het prospectus en hoe verhoudt zich dat ook met het veel latere pas afboeking van die van die impact van afboeking van de goodwill?

Voorzitter: Ja, het verschil van mening ging voornamelijk over gaan we wel of niet investeren in hardware op de NomadPower locaties. Het moment was inderdaad ergens in december. Nou, in die tussentijd is er natuurlijk verder nagedacht over wat gaan we dan doen. Want het was op het moment van december nog helemaal niet duidelijk welke kant we precies op zouden gaan. We hebben toen ook in het kader van het maken van de jaarrekening heel goed gekeken naar de goodwill. Nou daar is toen die impairment uitgekomen, die hebben we inderdaad in april gepubliceerd. Zo is het gegaan en ja misschien kan je achteraf zeggen: het had misschien eerder gekund, maar we hebben gewoon die tijd nodig gehad. Waar willen we met elkaar naartoe? Wat gaan we doen? En daar is toen die publicatie van het persbericht uitgekomen.

Dhr. Verstraeten: Even een tussenvraag, zouden jullie in een volgende vergadering wellicht een professionelere manier van opnemen kunnen organiseren. Het is vervelend ook voor aandeelhouders dat jij de hele tijd op en neer holt terwijl het bestuur hoort te zitten waar wij het gesprek mee hebben. En het komt niet echt professioneel over. Ik heb daar eerder ook weleens een opmerking over gemaakt, maar is nu een nieuwe voorzitter, dus ik heb mijn hoop daarop gevestigd. Het is ook een hele professionele man, dus. Wilt u er eens over nadenken? De vervolgvraag die ik heb naar aanleiding van uw antwoord is dat u aangeeft dat het niet investeren in de NomadPower equipment dat de concrete aanleiding was voor het verschil van inzicht, waardoor de twee bestuurders zijn terugtreden. Klopt dat heb ik dat goed begrepen? Als je dat zegt, dan is mijn vervolgvraag eigenlijk van haal dat dan niet eigenlijk de hele hoeksteen onderuit onder het businessmodel waarom je Involtum hebt gekocht en had je dan op dat moment niet kunnen weten dat je daarmee eigenlijk gewoon een heel belangrijk deel van die goodwill al van tafel veegt?

Voorzitter: Nee, want dat hebben we denk ik toegelicht. Het is niet zo dat we helemaal niet met NomadPower stoppen. Alleen wat we gezegd hebben, is dat we niet zelf gaan investeren op die locaties, hè, dus dat we dat dan misschien met een partner doen. Maar dat wij meer de dienst verrichten dan zelf die investeringen doen en dat is echt een andere manier van ernaar kijken.

Voorzitter: Andere vragen nog? Stel ik voor dat we naar de rondvraag gaan. Zijn er nog andere vragen?

Dhr. Schreurs: Ja, ik heb eigenlijk vraag, hebben jullie als management weleens gedacht over opstappen? Want ik heb eigenlijk het idee dat het oude managementteam toch veel meer geschikt was voor deze functie.

Voorzitter: Ja, ik kan moeilijk, denk ik, aangeven of ze er zelf aan gedacht hebben. Dat moeten ze zelf doen.

Dhr. Borghuis: Wij zijn voor 4 jaar benoemd en we werken met veel enthousiasme aan deze ambitie, zoals je merkt.

Dhr. Schreurs: Nou dat merk ik juist niet.

Dhr. Borghuis: Dat is dan bij deze alsnog benadrukt.

Dhr. Van Lookeren Campagne: We geloven erin.

Dhr. Borghuis: We hebben 25 jaar geschiedenis in selfservice met de IOT. Daar ligt ons enthousiasme, dat vinden we leuk. We zijn zelf de grootste aandeelhouder, in deze onderneming zitten wij zagezegd met skin in de game. Wij zien genoeg mogelijkheden. We zien dat we 50% groei hebben gemaakt in 2022 in aantal transacties. Dat is nog zonder Miele erbij, dus wij hebben er alle vertrouwen in dat dit gaat groeien.

Richard Bevelanders: Ik wil graag van jullie horen wat jullie eraan gaan doen om het vertrouwen van de aandeelhouders weer te herstellen, want afgelopen periode is best wel veel slecht nieuws naar buiten gekomen. Het opstappen van bestuurders, afboeken van de goodwill en nou het bericht van

vandaag was natuurlijk ook niet heel enthousiast, zeg maar we zijn weer een uitstel van de jaarcijfers. Het is misschien ook wel aardig om af en toe als er ergens groei in de markt is en je zit in een markt waar die zich wel inmiddels al heeft bewezen, het is niet zo dat die markt in het begin staat. De markt voor elektrische mobiliteit en voor walstroom en voor truck power is inmiddels een vrij mature markt waar je gewoon een positie in kan nemen. En daar kun je ook over berichten en op een manier proberen de aandeelhouders ervan te overtuigen dat je weet wat je aan het doen bent en dat je in de juiste markt zit en dat je de middelen op een juiste manier aanwendt. Dus dat begint met een plan, maar ik wil van jullie graag horen. Hoe denken jullie nu dat de aandeelhouders ervan overtuigd zijn dat die groei er inderdaad aan zit te komen?

Dhr. Borghuis: Wij doen dat middels de resultaten dus we kijken heel erg naar het moment dat we de 2022 jaarcijfers kunnen rapporteren. Die rapporteren we naar jullie toe. Daar wordt een BAVA voor georganiseerd. Dan is ook de accountant aanwezig om dat toe te lichten, dus een controle. Ik denk dat dat heel belangrijk is voor het vertrouwen van de aandeelhouders. Dat ze daar zelf hun vragen ook kunnen stellen aan de controlerende accountant. En van een half jaar tot half jaar gaan we onze cijfers en resultaten elke keer publiceren. In de tussentijd kunt u ons op LinkedIn ook volgen en zien wat we allemaal in de tussentijd aan kleine dingetjes uitvoeren die niet in de jaarcijfers staan. Krijgt u alstublieft uw vertrouwen op basis van wat we realiseren, daar gaat het om.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Daarnaast als er nieuwe innovaties zijn dan zullen we ook persberichten uitbrengen.

Dhr. Bevelander: Ja, ik denk dat het slim is om positieve berichten te delen. En ook keuzes te maken voor het product, marktcombinaties. Walstroom voor de zeevaart 2030 moeten alle Europese zeehavens 80% met walstroom leveren. Nou jullie waren de partij in Nederland om dat te doen. Waar is de strategie om daar belangrijke speler te worden? Het is een enorme markt 180 miljoen subsidie.

Dhr. Borghuis: Klopt, daar werken we dus aan.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Zo was ik gisteravond bij het Havenbedrijf of afscheid van alle Castelein leden bijvoorbeeld. We zitten er midden in.

Dhr. Borghuis: We zitten daar midden in en dat is zeker een branche waar je dus een partner moet zijn van de Equens van de Schneider Electric van al die partijen die die hardware voor die zeehavens gaan neerzetten. Dat is cruciaal, dus dat weten we allebei, denk ik Richard.

Dhr. Hylkema: Jullie zouden nog terugkomen op Miele, want ik begrijp, Miele is ook gewoon transacties. Je hoeft dat helemaal niet uit te splitsen in die kolom. Waarom zitten die transacties er nou niet gewoon bij, dat is toch alleen maar positief? Ook in de communicatie naar aandeelhouders toe dat je laat zien dat dat ook enorm gegroeid is. Ik snap de ingewikkeldheid niet.

Dhr. Van Lookeren Campagne: De transacties van Miele staan er niet in, want als je straks gaat terugrekenen naar wat ik verdien je per transactie krijg je daardoor een heel vertekend beeld.

Dhr. Hylkema: Je rapporteert alleen transacties.

Dhr. Borghuis: Bij de jaarcijfers 2022 kunnen we dit makkelijker toelichten.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Dit kunnen we toelichten bij de jaarcijfers. Als je kijkt naar de omzet en het aantal transacties dan is daar geen causaal verband bij. We zullen het overleggen met Miele of we transacties van Miele los mogen laten zien.

Dhr. Hylkema: Dat hoeft helemaal niet apart te worden gerapporteerd. Je wil laten zien, jongens, het gaat goed. We hebben groei en ga zo maar door. Nou, wat is leuker om te laten zien dat het goed gaat? Ik snap het gewoon niet.

Dhr. Borghuis: Het geeft een vertekend beeld.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Als je gaat uitrekenen wat de omzet per transactie is, dan is die omzet heel laag. Dan moeten we met Miele inzichtelijk maken wat de omzet is van Miele.

Dhr. Hylkema: Maar deze presentatie staat nu op internet.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Ja, dat klopt.

Dhr. Hylkema: Ja, zonde gemiste kans.

Dhr. Van Lookeren Campagne: Er staan meer transacties niet op. Het zijn alleen maar transacties waar we zelf geld mee verdienen. Dus de transacties die via de ANWB onderweg app via ons lopen, staan er bijvoorbeeld ook niet op.

Voorzitter: Op een andere manier, maar de boodschap is duidelijk dat we daar een stukje extra toelichting moeten doen omdat we misschien iets laten liggen.

Dhr. Verstraeten: Ik heb 3 vragen. De eerste vraag is, gaan jullie een BAVA organiseren als de jaarrekening gepubliceerd wordt? En het tweede is, hebben jullie contact gehad met Euronext en AFM om te voorkomen dat jullie maandag op het strafbankje zitten?

Voorzitter: Er is inderdaad contact geweest.

Dhr. Verstraeten: Oké, zijn er afspraken gemaakt?

Voorzitter: Geen concrete afspraken over exacte timing. En ja, uiteindelijk is het aan hen om te bepalen wat te doen. Kijk maar, wij zijn wel transparant geweest.

Dhr. Verstraeten: En dan had ik een vraag gesteld en dat is de laatste die ik dan nog even aan de orde wil stellen. Het heeft mij verbaasd dat, en ook de reactie van Jan op mijn vraag, dat jullie de accountant niet hebben uitgenodigd. Jan gaf daarbij aan: ja ik heb dat de accountant niet uitgenodigd want de jaarrekening staat niet op de agenda.

Dhr. Borghuis: Wij hadden de accountant graag hier gezien, ja, maar het is aan de accountant om te bepalen of hij hier komt.

Dhr. Verstraeten: Nou dat heb jij zo niet geantwoord. Helaas is de accountant er niet.

Dhr. Borghuis: Juist, de accountant heeft bepaald dat hij niet komt omdat de jaarrekening niet op de agenda staat. Dat heb ik niet bepaald. Dat heeft de accountant bepaald. De accountant gaat hier over zijn eigen aanwezigheid.

Marc Verstraeten : Volgende keer wil ik toch graag de aanwezigheid van de accountant zien als jullie dat nodig achten, want wij als aandeelhouders benoemen de accountant en wij hebben ook het recht als aandeelhouder om de accountant vragen te stellen. Ik hoop het u persoonlijk niet uit te leggen geloof ik.

Voorzitter: De accountant heeft bepaalde regels die hij in acht neemt, maar stel de vraag zelf in de volgende vergadering.

Agendapunt 4 Rondvraag

De Voorzitter vraagt wie van de aanwezigen nog het woord wil voeren. Diverse vragen en suggesties uit de zaal worden beantwoord door de voorzitter en de directie.

Dhr. Krusinga: Eergisteren bereikte mij, via via, een brief aan de Ease2pay shareholders van Miele. Ik zie ook dat een afschrift daarvan ook naar de Raad van Commissarissen van Ease2pay is gestuurd. Ik neem aan dat u die ontvangen heeft? Dat is wat merkwaardig. Miele heeft dus aanleiding gezien om zich tot aandeelhouders te wenden. Alles in relatie, zover ik het begrijp, tot AppWash. Ik neem aan, dat is een succesvolle app en daar spreken ze een aantal zorgen uit die mij ook wel wat verontrusten. Ik vraag me dan af, wat is hier nou eigenlijk aan de hand? Ligt het op onze weg? Het ligt vooral op uw weg, lijkt me, maar ze besluiten de brief met: 'thus, we would be very happy to enter into dialogue together on how we can continue to grow a joint business and ensure a healthy partnership for the future'. U bent natuurlijk enigszins gebonden. Het is ook niet in het belang om allerlei details misschien te zeggen, maar zou je toch hier iets over kunnen zeggen wat de status met Miele is? En gaat u dat gesprek aan?

Dhr. Borghuis: Er is met Miele een overeenkomst sinds een aantal jaren en onderdeel van de overeenkomst is ook een geheimhoudingsverklaring, dus we kunnen daar niet in detail over gaan, maar we zijn gewoon met Miele in gesprek over de toekomst van die overeenkomst. Die overeenkomst is 4 jaar oud, dus het is heel goed om te kijken wat we de komende 4 jaar gaan doen. En daar zijn we met hen in gesprek.

Dhr. Krusinga: Ze leggen uit dat Ease2pay een fundamentele aanpassing of andere invulling van die overeenkomst wil die in strijd is met de oorspronkelijke gedachte. Nu kan ik mij voorstellen dat Ease2Pay dat wil maar?

Dhr. Borghuis: Wij zijn gewoon met elkaar in gesprek daarover, dus er is nog helemaal geen uitkomst en er is eigenlijk amper een begin. We hebben aangegeven: als je naar die overeenkomst kijkt van 4 jaar geleden dan doen we dingen heel anders dan destijds voorzien was in de overeenkomst. We willen graag nog jaren met jullie verder, want we zien dat als een hele leuke groeiende business waar we een hele belangrijke rol in spelen voor Miele. Dus zou het niet slim zijn om daarnaar te kijken hoe we het contract aligned kunnen krijgen met wat we eigenlijk doen.

Dhr. Krusinga: Ease2pay zegt dat wij zijn gebonden aan geheimhoudingsovereenkomst: heeft Miele met deze brief de geheimhoudingsovereenkomst geschonden?

Voorzitter: Nou, we waren wel verrast over deze brief, laat ik het zo zeggen in het kader van die geheimhouding.

Dhr. Krusinga: Ja, een juridisch en compliance juridische afdeling, heeft er misschien een reden of oordeel over. Hebben zij jullie verrast, maar ze hebben in jullie ogen niet een geheimhouding geschonden?

Voorzitter: Ja, wij hebben eergisteren die brief gehad, dus ja ik moet zeggen, precieze in en outs, maar wij waren er wel verrast over.

Dhr. Borghuis: Ja, misschien hebben ze dat juridisch niet bekeken? Ik bedoel, het is een overeenkomst met Involtum. Dus met een werkmaatschappij. Jullie zijn niet de aandeelhouders van die werkmaatschappij direct, in dat opzicht lijkt het heel vreemd omdat jullie derden zijn.

Dhr. Krusinga: Mag ik een andere vraag stellen in dezelfde context? Zien jullie voor de strategie naar de toekomst toe Miele als een hoeksteen voor het bedrijf?

Dhr. Borghuis: Dat hangt af van hoe Miele de toekomst ziet. Op dit moment zijn we daar met elkaar over in gesprek. En dat is juist omdat we zitten met iets van 4 jaar geleden, 2019 toen er nog een hele andere situatie was, toen dat begon, toen was toen was het eigenlijk nog call bill. Ze hebben toen die call bill locaties overgenomen en dat is in Miele opgegaan. Wij zien ook graag duidelijkheid wellicht bij de komende BAVA over de jaarcijfers 2022, we daarop terug kunnen komen met elkaar.

Dhr. Schreurs: Ik loop even te worstelen met een zinnetje? Unfortunately we have to assume today that this will not be possible with the current management of Ease2pay since there's no common ground for the future of the partnership.

Voorzitter: Laten we hier niet een discussie voeren over de inhoud van wat zij precies bedoeld hebben. Deze brief heeft onze aandacht. Ja, maar wat ze hier precies mee bedoelen en hoe en wat kan ook een onderhandelingsstrategie zijn. Laten we daar nu niet over gaan speculeren. Er gaat gewoon een goed gesprek plaatsvinden met Miele. In principe is het niet de bedoeling dat RvC daarbij is. Tenzij er redenen mochten zijn.

Dhr. Borghuis: De RvC adviseert ons daarin, er staat aanstaande maandag een overleg over dit onderwerp, bijvoorbeeld.

Voorzitter: Goed, als er dan geen vragen meer zijn, dan stel ik voor de vergadering hiermee te beëindigen. Dank voor de aanwezigheid en alle vragen die jullie gesteld hebben. Kunnen wij ook weer wat mee doen en we hopen elkaar te zien op de volgende BAVA.

Agendapunt 5 Sluiting

De Voorzitter sluit de vergadering om 14:51 en dankt de aanwezigen voor het bijwonen van de vergadering en voor hun inbreng bij de discussie en besluitvorming, wenst hen een goede thuisreis toe en wijst de aanwezigen op de koffie/thee tafel.