

BAVA ROOD MICROTEC 23 JANUARI 2015, samenvatting

Opgesteld door Rooster2 (alias op het IEX.nl forum) dd. 23 januari 2014, versie 2

In deze samenvatting treft u mijn (Rooster2) persoonlijke observaties aan van de bijeenkomst, *aangevuld met enige van mijn eigen meningen in cursief gedrukte tekst met iets kleinere tekengrootte*. Ik kan het natuurlijk ergens mis hebben en u hoeft het ook niet met mij eens te zijn.

ROOD heeft de geboden gelegenheid om deze samenvatting te becommentariëren aangenomen. Dit heeft als gevolg dat dit verslag door ROOD als niet bezwaarlijk wordt bevonden. Het moge echter duidelijk zijn dat dit het verslag is en blijft van een forumlid, en niet onder de verantwoordelijkheid van ROOD tot stand is gekomen.

Gebruik van de informatie in deze samenvatting is voor uw eigen rekening en risico.

Plaats: Hotel Lumen, Stadionplein 20 te Zwolle (vergaderlocatie verplaatst)

Aanwezig ROOD MICROTEC

CEO Philip Nijenhuis

CFO Remy Cuny

Voorzitter RvC Vic Tee

Een niet geïntroduceerde secretaresse (notuliste)

Opvallende aanwezige aandeelhouders:

Geert Schaaij

MHB Kok (via inbelverbinding)

Edwin Wierda (Wierda & partners vermogens beheer)

Rooster2 (opsteller samenvatting)

Nog 5 personen.

In totaal was volgens ROOD ongeveer 15% van de uitstaande aandelen vertegenwoordigd.

Op basis van de meldingen die zijn geregistreerd bij de AFM, bezitten de heren Kok, Schaaij en Nijenhuis samen een kleine 21%. ROOD bevestigde achteraf nogmaals dat ongeveer 15% van de uitstaande aandelen voor de BAVA was aangemeld.

Agendapunten:

1. Opening
2. Aanpassing maatschappelijk kapitaal van 50 miljoen naar 80 miljoen aandelen
3. Overige punten en rondvraag
4. Sluiting

De feitelijke zitting werd vertraagd door problemen met de inbelverbinding en vertraging van Geert Schaaij.

Voorafgaand aan de feitelijke zitting werd er “over een kop koffie” gepraat over algemene zaken rond ROOD.

De uitzending van Business Class (Harry Mens) met dhr Nijenhuis als gast kwam ter tafel. Dhr. Nijenhuis meldde hieruit erg positieve reacties te hebben gekregen. Hij trok de vergelijking met de kosten van een personeelsadvertentie en betitelde de kosten voor het optreden in Business Class in relatie tot de opbrengst als “Value for money”.

Dhr. Wierda bevestigde dat zijn bedrijf (vermogensbeheer) er iedere maand zit, en dat het altijd weer veel nuttigs oplevert.

De opnamen die zijn gemaakt met dhr. Nijenhuis zijn allen in 1x opgenomen en zonder veel editwerk uitgezonden in de zendtijd van het TV-programma Business Class.

Om 10.22u ging de feitelijke zitting van start met de opening door dhr. Tee.

Dhr. Nijenhuis vervolgde daarna met een uiteenzetting van de huidige stand van zaken bij ROOD. *Deze stand borduurt voor op die van het Investor Event van 25 september 2014, zonder verrassingen. Voor het verslag van dit event zie naast de website van ROOD ook het IEX forum, Rood Microtec, draad “Information meeting on 25 september”, post dd. 1 oktober 2014, 13:18u*

Opnieuw het onderwerp offertes en hitrate, met een doorkijkje over de afgelopen twee jaar. In de afgelopen 2 jaar is het aantal offertes toegenomen met ongeveer factor 4. De book-to-bill ratio van offertes is in diezelfde periode toegenomen van iets meer dan 50% naar ongeveer 75%. Het aantal offertes is met name in Q4 2014 enorm gestegen.

Ik vind het zelf niet sterk dat opnieuw offertes en hitrates ter sprake worden gebracht. Waarom geen cijfers over orderportefeuille of een andersoortige omzetverwachting? Maar de aantallen offertes en hitrates zien er wel weer veelbelovend uit.

De recente macro-economische ontwikkelingen en hun effecten op ROOD zijn benoemd. De daling van de Euro ten opzichte van de Dollar is gunstig. Het besluit van de ECB om obligaties op te gaan kopen betekent dat in de markt meer geld beschikbaar gaat komen om bedrijven mee te laten draaien. Dit behoort de omzet van ROOD mede te ondersteunen.

ROOD zoekt projecten van grotere omvang. De potentiële opdrachtgevers voor zulke projecten eisen financiële slagkracht van hun opdrachtnemers. Als hun opdracht moet worden uitgevoerd, dan mag daar geen vertraging bij zijn die voortvloeit uit gebrek aan liquide middelen. Dit is een voorwaarde om opdrachten te verkrijgen.

De enige jaren geleden ingezette transitie van ROOD van een bedrijf dat chips testte naar een bedrijf dat meerdere diensten rondom chips verleent, maakt dat ROOD hier niet in de zelfde situatie zit als de toeleveranciers van bijvoorbeeld Albert Heijn, jaren terug.

In die vergelijking riep AH zijn toeleveranciers op om te investeren en zich te veranderen van kleine telers naar grotere bedrijven. Toen die verandering goed was ingezet, begon AH te bekibbelen op de prijzen.

ROOD is niet te vergelijken met de toeleveranciers van AH, omdat ROOD niet opereert in een echte verdringingsmarkt.

De QE acties vanuit de ECB zullen de markt naar verwachting nog verder verbeteren

Momenteel zitten opdrachtgevers in Amerika, Azië en Europa, met 50% van het totale volume in Duitsland.

ROOD focust nu op OEM's, maar wil wel in staat zijn om samen met een kleine partij op te trekken indien die partij zelf onvoldoende slagkracht heeft, maar wel een levensvatbaar (winstgevend) idee. Als voorbeeld werden schakelaars met chips erin genoemd (*The Internet of Things*). *Fabless companies werden niet genoemd (zie verslag Investor Event 25 september 2014). De intentieovereenkomst die werd genoemd in het persbericht van 25 september 2014 is niet besproken.*

Ondermeer Siemens en Bosch zijn grote opdrachtgevers van ROOD

Grote concerns delen leveranciers in naar tier 1, 2 en 3.

Tier 1 zijn grote bedrijven, tier 2 en 3 kleiner. In het algemeen zien grote opdrachtgevers ROOD als een tier 3 leverancier. Tier 3 leveranciers zijn van strategisch belang voor zulke opdrachtgevers: Tier 3 leveranciers houden de markt scherp, waar anders tier 1 leveranciers zouden verslappen. Passend in deze strategie, doen zulke opdrachtgevers zaken met tier 3 leveranciers.

Vraag: Hoe lang duurt het om nieuw ter beschikking verkregen geld te laten renderen?

Het antwoord is mij ontgaan, het ging even wat te snel om bij te houden met schrijven. Maar een periode variërend van minimaal 3 maanden tot 1 jaar en soms zelfs nog langer lijkt mij reëel. Om inzet van zulk geld tot uiting te laten komen in halfjaarcijfers is vereist dat de resulterende omzet ook geboekt kan worden in het betreffende half jaar. Als het moment van verkrijgen van geld net even ongunstig valt, dan lijkt het mij realistisch om te verwachten dat er een halfjaarsperiode voorbij gaat zonder uit de cijfers blijkend rendement. Daar moeten wij als aandeelhouders wel mee (leren) rekening (te) houden.

Vraag: Als er geld beschikbaar is uit een emissie, waarvoor wordt het dan gebruikt?

Antwoord: Omzetvergroting en vergroting van werkkapitaal (*dit laatste is hiervoor in de tekst al aangestipt: ROOD zoekt projecten van grotere omvang.*)

Geert Schaaij: Kan er geen geld op andere wijze worden aangetrokken, bijvoorbeeld door converteerbare obligaties?

Antwoord: Converteerbare obligaties moeten zijn gedekt in het Maatschappelijk kapitaal. Zij kunnen nu alleen maar worden uitgegeven nadát het Maatschappelijke kapitaal is uitgebreid! ROOD kijkt wel degelijk naar andere financieringsmogelijkheden dan aandelenemissies.

Geert Schaaij: Er moet wel worden gekeken naar het belang van zittende aandeelhouders.

Antwoord: Jazeker.

Een discussie volgt. O.a. overleg met grootaandeelhouders wordt voorgesteld en onderling een goed idee bevonden. De uitzending van Business Class met dhr. Nijenhuis werd gememoreerd. Deze uitzending heeft al tot contacten geleid met investeerders.

SNS volgt het aandeel. Er zijn zeer weinig financiële journalisten meer actief. Dat betekent dat er in de media weinig aandacht meer is voor kleine bedrijven. Publicitaire inspanningen vanuit ROOD moeten meegroeien met het bedrijf.

Geert Schaaij: ROOD is een mooi bedrijf, dat een goed verleden heeft (nergens schimmig). Hij adviseert ROOD om investor relations te professionaliseren.

ROOD stelt zelf voor een raad van advies in te stellen voor het onderhouden van investor relations.

Dhr. Feenstra (Wierda vermogensbeheer?) roemt de solvabiliteit van ROOD. *(afgezet natuurlijk tegen de situatie van een bedrijf dat de afgelopen jaren heeft moeten knokken)*

Geert Schaaij: De vertolking aan de particuliere belegger is vatbaar voor verbetering. *(Of zei hij nu dat die vertolking beter MOET?)*

Opmerking uit de zaal: Er moet wel meer aandacht zijn voor het gewone ondernemen. Dan komen de betere omzetcijfers vanzelf.

Antwoord: We hebben kapitaal nodig om te kunnen groeien, zonder dat kapitaal lukt het niet goed met de omzetgroei.

Vraag: Als er nieuwe aandelen worden uitgegeven, komt er dan een douceurtje voor de zittende aandeelhouders, en er gaan dan toch niet ineens bonussen worden uitgekeerd?

Antwoord: U kunt aan de historie zien dat ROOD zorgvuldig omgaat met zittende aandeelhouders, met bijvoorbeeld uitgifte van warrants, bij de obligatielening is voorkeursrecht gegeven aan zittende aandeelhouders. Voor onze stand van bonussen kunt u de jaarverslagen raadplegen. *(Er werd daarbij met body language gehint op het lage niveau aan bonussen)*

Vraag: Kan ROOD de PR machine niet verbeteren?

Antwoord: Voor een klein bedrijf doet ROOD het qua aandacht voor publiciteit buitengewoon goed in de ranglijstjes. De aandacht gaat nu uit naar het realiseren van omzetgroei. Daarna kunnen PR inspanningen worden vergroot.

Verwacht van een klein bedrijf niet zo veel als van een Shell of een Philips.

MHB Kok: Als je 5% meer aandelen uitgeeft en met het opgehaalde geld 10% meer omzet genereert, dan kun je nooit genoeg aandelen uitgeven.

ROOD: Dat is juist.

MHB Kok: Van de obligatielening die in 2014 is uitgegeven zou ROOD de mezzanine vergoeding aan de obligatiehouders kunnen inhouden. ROOD heeft dat recht. *(Dan blijft meer geld in het bedrijf, waarmee werk kan worden gemaakt.)*

ROOD: Ja, dat recht hebben we. Maar het is nog niet besloten.

Opmerking uit de zaal: In het persbericht over een eventueel besluit om het maatschappelijk kapitaal te vergroten, besteed daarin aandacht aan de motivatie voor dit besluit. Dit moet begrip kweken bij particuliere beleggers. Er komt anders onnodig veel heisa op de fora, hetgeen slecht is voor de koers.

ROOD: Ok.

Stemming over het voorstel om het maatschappelijk kapitaal van 50 miljoen aandelen te verhogen naar 80 miljoen aandelen.

Het voorstel is met algemene stemmen aangenomen.

Rondvraag:

Kan de volgende keer op dezelfde locatie worden vergaderd?

Er volgt een discussie over voors- en tegens (met de auto bereikbaar, uitgebreide parkeergelegenheid, in het Beursgebouw in Amsterdam meer kans op aanloop van analisten en investeerders). Er is voor de komende AVA al een locatie gereserveerd. Het Beursgebouw is verder wel erg aantrekkelijk en goed bereikbaar met openbaar vervoer.

Geen besluit.

Benadruk in persrelaties dat ROOD al een historie heeft van meer dan 30 jaar. Dat is een hele lange tijd in de High-Tech sector, die door zeer weinig bedrijven wordt geëvenaard. Het benadrukt de betrouwbaarheid van het bedrijf.

Dit wordt in overweging genomen.