

NPEX Nieuws

Het beursplatform voor groeifinanciering in Nederland

www.npex.nl

ONDERNEMINGEN SUCCESVOL GEFINANCIERD VIA EFFECTENBEURS

NPEX-beleggers investeren €68 mln in groei bedrijven

De afgelopen jaren hebben veel bedrijven, door middel van uitgifte van 35 verschillende obligatieleningen en certificaten van aandelen via NPEX, hun groeiambitie kunnen financieren. In totaal brachten NPEX-beleggers ruim €68 miljoen bij elkaar.

Met het verse kapitaal konden mooie bedrijven zoals de producent van waterstofinstallaties HyGear, De Vegetarische Slager, Bouman Industries, Xillio, uitgever van productinformatie in e-commerce markt Icecat, producent van groot formaat touch displays CTOUCH en onder andere restaurantketen Wagamama investeren in expansie en innovatie of ze konden hun vleugels verder uitslaan naar nieuwe markten in binnen- en buitenland.

Groeifinanciering

Vier jaar geleden is NPEX zich met succes gaan richten op groeifinanciering voor middelgrote ondernemingen. Het aantal beleggers en beursintroductions is de afgelopen jaren blijven stijgen, mede vanwege het vertrouwen dat NPEX in de financiële markten en bij beleggers heeft opgebouwd.

NPEX kreeg recent van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) als eerste in Nederland op basis van MIFID II een zogeheten MTF-vergunning. Obligaties en certificaten van aandelen kunnen door beleggers via het NPEX-systeem worden verhandeld.

NPEX staat te boek als de effectenbeurs voor groeifinanciering van Nederlandse ondernemingen, waar beleggers in staat worden gesteld om rechtstreeks te beleggen in het middelgrote bedrijfsleven.

Prospectus

NPEX gaat bij de toelating van ondernemingen niet over één nacht ijs. Bij het opstellen van een prospectus voor uitgifte wordt volgens een strak protocol gewerkt, waarbij dankzij screenings en onderzoeken van deskundigen, onder wie accountants, een zo transparant mogelijk beeld wordt vastgelegd, inclusief de risico's en kansen van de onderneming.

Volgens NPEX-directeur Alan van Griethuysen is dit een belangrijk signaal voor beleggers. „Dankzij onze zorgvuldige toelatingsprocedure wordt er nauwkeurig gekeken naar het bedrijf”, aldus Van Griethuysen.



NPEX staat voor u klaar!

Het team van NPEX staat klaar voor bedrijven op zoek naar financiering en voor beleggers, die willen investeren in groei en innovatie. Van links naar rechts: CCO Alan van Griethuysen, CEO Mark van der Plas, Stephan Roes, Remond Timmerman en Mark van Etten bij de roltrappen van het World Trade Center in Den Haag. Informatie over de mogelijkheden die NPEX biedt is onder meer te vinden via de website www.NPEX.nl.

Ook in de laatste maanden van 2018 staat een aantal nieuwe introductions op de agenda. Wie op de hoogte wil blijven, doet

er verstandig aan om npex.nl te bezoeken en zich in te schrijven voor de NPEX nieuwsbrief.

12.000 beleggers zijn al actief op de NPEX-effectenbeurs voor bedrijven

In 2011 waren er iets meer dan duizend beleggers die zich bij NPEX hadden aangesloten. Sindsdien is het snel gegaan. In 2014 waren er al bijna vijfduizend investeerders. En nu, eind 2018, staat de teller op 11.600 beleggers. Een groei van maar liefst 232% in vier jaar.

NPEX blijft actief op zoek naar nieuwe beleggers. Niet alleen omdat het goed is om de basis van NPEX te verbreden, maar ook om het beleggen in kansrijke MKB-bedrijven voor grotere groepen Nederlanders mogelijk te maken. Via informatiebijeenkomsten in het land en een dynamische

mediabenedering neemt de bekendheid van NPEX snel toe. Zelfs zo voortvarend dat DNB-president Klaas Knot vorig jaar voorspelde dat in navolging van de Verenigde Staten nieuwe financieringsvormen, zoals die van NPEX, in Nederland een grote vlucht nemen.

informedgroup
Enterprise Information Management

De uitgifte van de 5-jarige obligatielening van het IT-bedrijf Informed Consulting is succesvol afgerond. Beleggers investeerden ruim €1,5 miljoen, waardoor de onderneming die gevestigd is in Woerden de komende jaren verder kan groeien. Zie verder: pag. 3



Het bedrijf Quest, actief op het gebied van medische apparatuur, gaf certificaten van aandelen uit tegen een emissieprijs van €13,27. Een bedrag van ruim €1,7 miljoen staken beleggers in de onderneming. Het bedrijf uit Middenmeer heeft zich inmiddels ook versterkt in Amerika op het gebied van sales en marketing.

icecat
the open catalog

Icecat heeft een strategisch partnership gesloten met de Spaanse vestiging van Alibaba, Ali Express, de grootste wereldwijde concurrent van Amazon en Ebay. Met een andere Alibaba-dochter, Lazada, werkt Icecat al samen op de Aziatische markt.

HYGEAR

Het Arnhemse bedrijf HyGear, producent van waterstofinstallaties voor de industrie, heeft het afgelopen jaar via NPEX €10 miljoen vers kapitaal via uitgifte van aandelen en obligaties opgehaald.

Ondernemers over NPEX



André van Rijn - Diract-IT

„Mede dankzij het netwerk en het platform van NPEX hebben wij onze groeifinanciering in recordtijd rond gekregen”, aldus Diract-oprichter André van Rijn. „De snelheid geeft aan dat ook beleggers vertrouwen hebben in Diract. We kunnen nu onze focus richten op de business en de groeistrategie.”



Marinus van Driel - HyGear

„We zijn enorm vereerd met de belangstelling van de belegger voor HyGear. Het is prachtig dat we weer in zo'n korte tijd vollopen zodat we onze groeistrategie kunnen voortzetten. De wijze waarop NPEX ons heeft begeleid en klaarmaakte voor de beursgang, schept vertrouwen bij beleggers. Die zijn dan ook volop ingestapt. Ons orderboek is groter dan ooit.”



Rikkert Engels - Xillio

„De belangstelling was groot, daarvoor wil ik de beleggers bedanken. Ik ben erg blij dat we onze plannen kunnen gaan uitvoeren, om aan de toenemende klantvraag te voldoen.”



Richard Meester - Quest

„We zijn verheugd met dit snelle succes! Nu gaan we van start om de activiteiten in de volgende fase van onze strategie te realiseren.”

NPEX nieuws



NPEX verhuist naar World Trade Center Den Haag

Na jarenlang gehuisvest te zijn geweest in de Caballero Fabriek in Den Haag heeft NPEX het besluit genomen te gaan verhuizen naar het World Trade Center (WTC) in Den Haag. De nieuwe locatie markeert ook de nieuwe fase waarin NPEX verkeert. Het WTC is goed bereikbaar, biedt goede parkeerfaciliteiten en beschikt

over uitstekende voorzieningen. Bovendien verruimt NPEX de kantoor tijden. Onze medewerkers zijn op werkdagen bereikbaar van 08.30 uur tot 17.30 uur. Daarmee willen we tegemoetkomen aan de wensen van beleggers en bedrijven.
Adres: NPEX, Prinses Margrietplantsoen 76, 2595 BR Den Haag

ZORGVULDIGHEID GAAT VOOR SNELHEID

Onafhankelijke check bedrijven vastgelegd in NPEX-prospectus

Elke ondernemer wil vooruit. Groei en innovatie zijn speerpunten op weg naar duurzaam succes. Maar daarvoor is geld nodig. Meer werkkapitaal om te investeren in mensen, in techniek of in groei van de onderneming.

Een ambitieuze ondernemer kijkt niet naar de dag van morgen. Hij kijkt naar overmorgen. Boordevol plannen, samen met enthousiaste werknemers en loyale opdrachtgevers en klanten werkt hij aan een toekomst. Vaak tegen de stroom in.

Als een onderneming zich meldt bij NPEX om aandelen of obligaties uit te geven dan gaan onafhankelijke deskundigen op onderzoek uit. Eendagsvliegen komen niet in aanmerking voor groeifinanciering. NPEX staat open voor bedrijven die zich al bewezen hebben.

Niet elk bedrijf of instelling komt in aanmerking voor een NPEX-introductie. De onderneming moet in de eerste plaats minimaal drie jaar bestaan, de financieringsbehoefte is groter dan één miljoen euro, het bedrijf moet minimaal een jaar winstgevend zijn en er moet een goede organisatie staan om de continuïteit van de onderneming te waarborgen.

Nauwkeurig

Het businessplan van de onderneming die op zoek is naar geld wordt kritisch geanalyseerd, er volgt een onafhankelijke, professionele check door financieel deskundigen op de kredietwaardigheid en de financiële situatie van de ondernemingen vervolgens wordt uiterst



Mark van Etten en Alan van Griethuysen in een webinar over beleggen via www.NPEX.nl.

zorgvuldig een prospectus geschreven en een marketing- en mediaplan.

„Een onafhankelijk ratingbureau maakt een financiële analyse van het bedrijf”, aldus directeur Alan van Griethuysen. Daarna schrijft een corporate finance-organisatie, uiteraard onafhankelijk, de bevindingen op.

„Inderdaad een lang en zorgvuldig traject. Dat is een belangrijk houvast voor beleggers. In het prospectus worden de risico's en kansen van de uitgevende instelling van obligaties of certificaten van aandelen transparant. Dat is nooit een absolute garantie voor succes, maar wel een verzekering dat NPEX er alles aan heeft gedaan om de risico's bloot te leggen.” De instelling of het bedrijf wordt op basis van de jaarrekening en andere beschikbare

informatie doorgelicht door accountants. Op basis van de gesprekken met de directie moet er in de prospectus een getrouw beeld worden geschetst van de financiële en strategische positie van de onderneming. Dankzij de eisen die NPEX stelt aan bedrijven die vers kapitaal willen vergaren, worden de ondernemingen transparanter in hun informatievoorziening.

NPEX gaat het land in!

Leden van het NPEX-team geven op uitnodiging presentaties aan onder meer beleggings- en businessclubs over de activiteiten van de effectenbeurs. Belangstelling? Telefoon: 070-385 15 30

Mark van der Plas is de nieuwe topman van NPEX

Mark van der Plas (1973) is per 1 oktober 2018 de nieuwe CEO van NPEX, het beursplatform van Nederland voor groeifinanciering. Van der Plas heeft ruime ervaring in de financiële wereld en met name in de effectenhandel.

Vanaf 2005 bekleedde Van der Plas diverse functies bij Kempen & Co. Hij was daar sinds 2012 Director Equity Trading. Behalve bij Kempen & Co was Van der Plas in het verleden actief voor Rabo Securities. De nieuwe CEO Van der Plas wil de positie van NPEX de komende jaren verder verstevigen. „NPEX heeft een prachtige propositie voor zowel ondernemers die op zoek zijn naar groeikapitaal als beleggers die het aantrekkelijk vinden om

te beleggen in middelgrote Nederlandse ondernemingen. Ik kijk er dan ook naar uit om NPEX een nieuwe fase in te leiden. De markt biedt daarvoor volop kansen. Ik sta te popelen om aan de slag te gaan”, aldus Van der Plas.

NPEX heeft de afgelopen vijf jaar meer dan 35 middelgrote ondernemingen in staat gesteld te innoveren en te groeien. Via particuliere en institutionele beleggers werd inmiddels meer dan €68 miljoen uit de markt gehaald door uitgifte van obligaties en aandelen die op het NPEX-beursplatform kunnen worden verhandeld.



Mark van der Plas

Alan van Griethuysen, die in 2015 toetrad tot de directie van NPEX als commercieel directeur en verantwoordelijk is voor de uitbouw van NPEX, is Chief Commercial Officer (CCO).

NPEX-oprichter Adriaan Hendrikse, die tien jaar lang de drijvende kracht was achter NPEX, heeft nadat NPEX eerder dit jaar de MTF-vergunning kreeg, besloten een nieuwe uitdaging aan te gaan en ontwikkelt nu een nieuwe markt voor institutionele partijen. De voorgenomen benoeming is overigens onder voorbehoud van goedkeuring door toezichthouder AFM.

Uw groei financieren met een obligatielening?

Een obligatie is hetzelfde als een lening, echter omdat de lening wordt opgeknipt in stukjes (coupures) kunt u meerdere financiers aantrekken voor dezelfde lening. Middels een obligatie-uitgifte kunt u dus de lening aanbieden aan een groter publiek. Dan kunt u denken aan uw eigen netwerk, particuliere en institutionele investeerders die op zoek zijn naar rendement. Download nu de whitepaper met behulp van de QR code en bekijk of een obligatie-uitgifte ook bij uw onderneming past.



Hoe belegt u via NPEX?

- U dient een kennis- ervaringstoets af te leggen voordat u gaat beleggen;
- Tot twee dagen vantevoren kunt u een nieuwe verkooporder inleggen voor het volgende handelsmoment;
- als u een aankoop wilt doen, dient u 100% van het transactiebedrag, inclusief de kosten, op uw NPEX-rekening beschikbaar te hebben.

Commissaris over NPEX

HANS BIESHEUVEL: ‘NPEX staat voor kwaliteit en groei’



Sinds 2015 is Hans Biesheuvel, in Nederland bekend als boegbeeld van de ondernemersorganisatie ONL, president-commissaris van de NPEX-effectenbeurs.

Wat trok u aan in NPEX?

„Ik weet dat ondernemers graag willen groeien en innoveren. Soms lopen ze vast en bestaat er behoefte aan vers kapitaal. De banken hebben door de crisis hun kredietfaciliteiten aangepast. Dus is er bij het middelgrote bedrijfsleven ernstig behoefte aan een platform zoals NPEX. Betrouwbaar, dat in de eerste plaats. Voor bedrijven die aandelen en obligaties uitgeven, maar ook voor beleggers. Zij moeten erop kunnen vertrouwen dat NPEX zeer serieus procedures volgt voordat er een beroep op hen wordt gedaan.”

Wat is het verschil tussen NPEX en crowd funders?

„In de eerste plaats heeft NPEX een vergunning op basis van MiFID II van de toezichthouder Autoriteit Financiële Markten (AFM). Dat betekent dat NPEX aan strenge eisen voldoet. Daar is overigens hard aan gewerkt het afgelopen jaar. Ik zie het als een kwaliteitskeurmerk. NPEX biedt een aantal waarborgen, waardoor risico's niet worden uitgesloten, maar wel worden beperkt. Obligaties en certificaten van aandelen kunnen worden verhandeld via het NPEX-handelsplatform en dat is voor bedrijven een belangrijk punt. Daarmee onderscheidt NPEX zich ook in alle opzichten van de crowd funders. NPEX en onafhankelijke deskundigen duiken diep in de cijfers en de historie van de bedrijven die zich melden voor financiering, ze documenteren en schrijven een prospectus op basis waarvan de effecten worden aangeboden aan beleggers.”

Hoe ziet de toekomst eruit?

„Afgelopen jaren heeft NPEX bewezen dat het succesvol is. Met de komst van Mark van der Plas als CEO, die grote ervaring heeft in de financiële wereld, wordt het team versterkt. Ik verwacht dat NPEX een flinke groeispurt kan gaan maken. De huidige aandeelhouders van NPEX hebben groot vertrouwen in de toekomst.”

CEO JEROEN JANSEN OVER OBLIGATIELENING MET OPBRENGST €1,5 MILJOEN

Informed Consulting kan mede dankzij injectie verder groeien

Het digitaal bewaren, ordenen en vindbaar maken van documenten bij bedrijven en instellingen is de tweede natuur van Informed Consulting. Ze noemen het in Woerden, waar de onderneming gevestigd is, Enterprise Content Management.

Elf jaar geleden startte Jeroen Jansen, meerderheidsaandeelhouder en CEO, deze onderneming, waarvoor inmiddels circa dertig IT-consultants bij opdrachtgevers actief zijn met het adviseren en implementeren van digitale oplossingen.

„In deze tijd van steeds meer regels, wetten en toegenomen governance moeten documenten goed, veilig en toegankelijk worden opgeslagen. En bovendien, staan ze steeds vaker in de Cloud. Onze klanten stellen hoge eisen aan veiligheid en wij bieden ze de oplossingen”, aldus de 50-jarige Jansen, die de komende vijf jaar een forse stap vooruit wil zetten met zijn bedrijf. „Iedereen moet tegenwoordig op elk moment over alle informatie kunnen beschikken. Daar ligt nu juist onze kracht.”

Want de markt van Informed Consulting groeit en verandert. De dagelijkse werkelijkheid wordt steeds complexer als het gaat om documentatie van informatie. En tegelijkertijd is het belangrijk om ervaren consultants te behouden en te vinden. Daarom is Informed Consulting gestart met het zelf opleiden van jonge IT'ers. De eigen Young Professional Academy blijkt na twee jaar al een succes met 12 nieuwe medewerkers.

Vooralsnog heeft de IT-onderneming zich sterk ontwikkeld in de pharma, overheid en engineering, zoals de luchtvaart. Een consultancytraject heeft een gemiddelde duur van 12 tot 18 maanden. Van klanten van Informed Consulting komt 97% bij een vervolgoopdracht terug.

Bij Informed Consulting wordt belang gehecht aan goede samenwerking en het delen van kennis en ervaring. „Het is nooit jouw probleem, maar het is ons probleem”, zo omschrijft Jansen de teamspirit bij de medewerkers. Met maand- en kwartaalbijeenkomsten is er volop aandacht voor de onderlinge samenhang en het delen van informatie. Gemiddeld heeft een consultant van Informed 13 jaar ervaring en werkt 7 jaar voor het bedrijf. In deze tijd van hoge arbeidsmobiliteit is het een knappe prestatie van de onderneming



Jeroen Jansen



De Young Professionals Academy met talentvolle medewerkers is na twee jaar al een succes.

informedgroup
Enterprise Information Management

om de medewerkers zo lang aan zich te binden.

Via een bevriende ondernemer kwam Jansen in contact met NPEX en al snel groeide het enthousiasme voor de wijze waarop het groeiplatform het aanpakt. „Deskundigen gaan grondig te werk in hun onderzoek hoe het bedrijf ervoor staat en of de plannen die je hebt realistisch zijn”, aldus Jansen, die niet over een nacht ijs is gegaan met zijn keuze.

Jansen heeft vier doelen bepaald als bestemming voor de kapitaalinjectie. In de eerste plaats wordt de academy de komende jaren in sneltreinvaart doorgezet. Er komen meer inspanningen op het gebied van sales en marketing. Want

Informed Consulting beweegt geleidelijk naar een model waarbij licenties worden verkocht, inclusief het advies en de service die daarbij horen.

„Ons doel is om steeds eerder in het IT-traject van bedrijven betrokken te worden. Momenteel moeten we te vaak nee zeggen tegen potentiële klanten”, zegt Jansen over de groeistrategie.

Informed Consulting is GOLD-partner van OpenText, een Canadese softwareproducent van Documentum en van Microsoft voor Office 365. De software wordt door Informed geïnstalleerd en geconfigureerd bij de opdrachtgevers. De doelstellingen van het bedrijf zijn ambitieus. In 2018 groeit de omzet naar verwachting naar €3 miljoen, het jaar daarop wordt een verdubbeling verwacht en in 2020 moet het bijna €9 miljoen zijn.

Belegger volledig informeren

NPEX wil de beleggers zo goed mogelijk informeren over de onderneming die effecten uitgeeft. Dat gebeurt via het door de onderneming geschreven prospectus en tijdens de plaatsingsperiode wordt er actief bericht via de website en sociale media, zoals Facebook, Twitter en LinkedIn. Volgens Van Griethuysen is een deel van de NPEX-missie ook

het bij elkaar brengen van bedrijven en beleggers. Bij een emissie wordt bij de onderneming een beleggersbijeenkomst georganiseerd, waar de ondernemer persoonlijk op de werkvloer uitlegt hoe het bedrijf er voor staat. „Ondernemers zijn trots om een kijkje in de keuken te geven en beleggers vinden het leuk om het bedrijf van binnen te zien.”

Toezicht De Nederlandsche Bank en AFM

NPEX staat voortdurend onder toezicht van De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) voor haar activiteiten.

Effecten van de beleggers worden bewaard bij het onafhankelijke Euroclear Nederland. De gelden van de beleggers staan op de rekening van de onafhankelijke Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Dat waarborgt de veiligheid

van de beleggers en voorkomt verstremgeling met de commerciële activiteiten. Nieuwe bedrijven die met een notering meer dan €5 miljoen willen ophalen, dienen over een door de AFM goedgekeurd prospectus te beschikken. Bij een vrijstelling eist NPEX dat een document gepubliceerd wordt dat gelijkwaardige informatie bevat als een prospectus met een AFM-goedkeuring.

ONDERNEMER AAN HET WOORD: MARK DE GRAAF VAN BOB AUTOWAS:

‘NPEX draagt bij aan onze groei’

VAN EEN ONZER VERSLAGGEVERS

Hoe gaat het met BOB Autowas?

„Met BOB Autowas gaat het uitzonderlijk goed. In 2017 hadden we al een recordjaar. We hebben een recordaantal auto's gewassen, een recordomzet gehaald en een recordgroei gerealiseerd. In 2018 gaan we deze records ruimschoots overtreffen. Naast deze prachtige financiële resultaten hebben we ook op het gebied van inclusief ondernemerschap vooruitgang geboekt. Afgelopen najaar heeft een groep de BOB Academy met goed gevolg afgerond. Samen met Stroomopwaarts in Schiedam is dit gerealiseerd.”

Waarvoor heb je opbegst gebruikt?

„Allereerst hebben we twee vestigingen van Care-wash in Gouda en Waddinxveen overgenomen. Beide vestigingen draaien sinds november 2017 onder de BOB-vlag. In BOB Autowas Dordrecht is het belang uitgebreid van 25% naar 100%. Dit geldt ook voor andere deelnemingen. BOB Autowas Schiedam wordt momenteel uitgebreid met bijna 2000 m2. Hiermee kan de capaciteit met 50% toenemen. Eind van dit jaar hopen we met de bouw te starten van een volledige nieuwe locatie in de regio Rotterdam.”

Zijn alle plannen uitgekomen?

„Zoals het zich nu laat aanzien kunnen we alle plannen realiseren en mogelijk zelfs meer dan dat. Het kost echter wel wat meer tijd dan verwacht. Er zijn momenteel nog onderhandelingen voor de overname van een aantal vestigingen. De nieuwbouwplannen kosten sowieso wat meer tijd. We zijn in vele gevallen gebonden aan wettelijke termijnen bij de overheden. Toch verwachten we dit jaar nog te starten met de bouw van een nieuwe vestiging.”

Heb je verdere versnelling gezien?

„Binnen onze organisatie heeft de samenwerking met NPEX geleid tot een enorme versnelling. Het enorme vertrouwen dat we hebben gekregen van de beleggers, heeft ertoe geleid, dat iedereen in een hogere versnelling is gekomen. Wij geloven als bedrijf sterk in de verantwoordelijkheid van al onze medewerkers.”

Hoe zijn de reacties op NPEX?

„In bijna alle gevallen heeft het ons een heel positief imago opgeleverd. Ik heb zelfs een aantal mensen gesproken, die nog niet eerder klant bij ons was en dankzij de media-interesse rond de NPEX-emissie bij ons terecht is gekomen. Hierbij heeft het ons



Ondernemer Mark de Graaf in een van de vestigingen van Bob Autowas.



zeker geholpen, dat we eigenlijk bij toeval erachter kwamen dat we onbewust bekwaam waren als inclusief bedrijf. Inclusief betekent, dat we een belangrijke groep mensen hebben aangesproken, die in het verleden afstand hadden tot de arbeidsmarkt.”

Hoe kijk je naar de toekomst?

„Ik zie de toekomst als zeer rooskleurig. De economie draait erg goed en ik geloof dat autowassen nog steeds een groeiende markt is. Autowassen wil je niet zelf voor de deur doen. Een heel groot deel van de automobilisten wast zijn auto nog niet zo vaak. Zeker locaties met een interieurband hebben nog een enorme groeipotentie. Het merendeel van de automobilisten in Nederland kent het fenomeen

interieurband nog niet. Dagelijks verrassen wij mensen met dit concept. Verder geloof ik dat de ontwikkelingen in de automotive sector alleen maar kansen bieden voor onze branche, die daardoor zeker zal veranderen.”

Zou je NPEX aan andere ondernemers, die groeikapitaal nodig hebben, aanraden?

„Jazeker. Naast de kapitaalinjectie in je bedrijf, waardoor je je groei kunt versnellen, heeft NPEX een grote bijdrage geleverd aan onze exposure. Ik denk dat een groot deel van onze obligatiehouders inmiddels fan is van ons bedrijf en regelmatig zijn auto bij ons wast. Een ander zeer belangrijke ontwikkeling voor ons bedrijf is dat we Bob Autowas hebben moeten presenteren door middel van een prospectus. Hierdoor wordt je min of meer gedwongen zeer goed naar je eigen organisatie en de opbouw ervan te kijken. Het heeft geleid tot een grotere professionaliteit en zeker ook bijgedragen aan ons zelfbewustzijn hierover.”

Binnenkort op de NPEX-effectenbeurs

Voordat er daadwerkelijk via NPEX aandelen of obligaties uitgeven worden, is een onderneming ongeveer twee tot drie maanden onderweg.

De zorgvuldige procedure die wordt gehanteerd, neemt tijd in beslag. Het schrijven van het prospectus maakt daarvan onderdeel uit.

De start van het moment van inschrijving krijgt volop aandacht op de NPEX-site, in de NPEX-nieuwsbrief, maar ook via de sociale media (Twitter, Facebook en LinkedIn). Vaak besteden financiële media, zoals DFT, FD of via RTLZ, ook

aandacht aan een introductie. Voordat officieel wereldkundig wordt gemaakt dat beleggers kunnen inschrijven, wordt dit online op npex.nl aangekondigd in de rubriek ‘Binnenkort bij NPEX’.

Beleggers kunnen dan zien in welke sector er een propositie op komst is en kunnen er dan op tijd rekening mee houden, als ze van plan zijn geld te investeren.

De sector wordt vermeld en uiteraard of het om certificaten van aandelen of obligaties gaat.

Koersenoverzicht NPEX-beurs

Naam	Aandelen	Koers per 08/10 in €	Laag 2018 in €	Hoog 2018 in €
HyGear	Certificaten van aandelen	14,81	6,41	14,81
Icecat	Certificaten van aandelen	10,49	7,00	10,49
Quest	Certificaten van aandelen	13,50	13,50	13,50
Timber and Building Supplies Holland	Aandelen	34,00	33,00	37,51
Obligaties				
Be Informed	8,5% obligatie 2021	1.020,00	1.000,00	1.050,00
BOB Autowas	7% obligatie 2023	1.005,25	1.000,00	1.027,50
Bouman Industries	5,8% obligatie 2022	1.020,00	1.000,00	1.020,00
Bouman lening II	7% obligatie 2024	995,00	995,00	1.024,00
CTOUCH	7% obligatie 2021	1.015,01	1.015,00	1.015,01
DBS2 Factoring Lening I	5% obligatie 2024	1.010,00	1.010,00	1.010,00
DBS2 Factoring Lening II	5% obligatie 2024	1.000,00	1.000,00	1.015,00
De Vegetarische Slager*	5% obligatie 2022	515,14	508,00	527,50
DG Press Holding	8% obligatie 2020	1.010,00	1.002,51	1.065,00
DirAct It	8% obligatie 2022	991,21	991,21	1.053,00
FreshBed	8,25% obligatie 2022	995,00	995,00	1.025,00
HyGear I	7% obligatie 2023	1.026,00	1.005,00	1.035,00
HyGear II	7,5% obligatie 2024	1.040,00	1.016,57	1.048,75
Informed Consulting	8% obligatie 2023	998,00	998,00	1.040,00
Oceandiva	7,75% obligatie 2024	1.067,00	1.067,00	1.067,00
Payper	7,5% obligatie 2022	1.000,00	1.000,00	1.025,00
Quest	8% obligatie 2022	1.010,57	998,43	1.060,00
RoodMicrotec	6% obligatie 2020	1.021,00	1.001,00	1.032,00
The Society Shop	7% obligatie 2022	1.010,00	1.010,00	1.022,00
Image Building	7% obligatie 2023	1.010,00	1.010,00	1.010,00
Wagamama	9,25% obligatie 2021	1.049,17	1.025,00	1.156,67
Xillio Lening I	8% obligatie 2022	1.011,23	1.000,00	1.085,00
Xillio Lening II	8 % obligatie 2023	1.075,00	1.075,00	1.080,50
Beleggingsfondsen				
DD Equity Fund	double dividend	32,71	36,12	34,04
DD Property Fund	double dividend	144,51	167,86	164,08
Super Winkel Fnds	Annexum	31,21	31,03	35,90
SynVest RealEstate Fund NV	SynVest	850,00	750,00	905,00

* nominale waarde €500

Colofon



info@npex.nl
World Trade Center
Prinses Margrietplantsoen 76
2595 BR Den Haag
070-385 15 30

Realisatie:
Trusted Media Publishers