

# Prospectus voor de achtergestelde obligaties van Perfo Tec B.V.

9 april 2020

U kunt geld uitleenen aan ons, Perfo Tec B.V. U leent ons een vast bedrag. Voor iedere € 1.000 geven wij 1 obligatie uit. Wij betalen dit geld terug. Wij spreken af wanneer wij de lening terugbetalen. Dat is na 5 jaar. Wij betalen ook rente. Die rente is 8%. U belegt dan in ons. In totaal willen wij maximaal € 1.500.000 lenen. Wij bieden in totaal dus 1.500 obligaties aan.

Voor de obligatie is toelating tot de handel op het handelsplatform van NPEX aangevraagd. Als de obligaties tot de handel worden toegelaten, kunnen de obligaties worden gekocht en verkocht via het handelsplatform van NPEX. Verkoopt u de obligatie aan een andere belegger? Dan kan de obligatie meer geld waard zijn geworden of minder. U krijgt dan meer of minder geld voor uw obligatie dan u heeft betaald.

De obligaties zijn achtergesteld. Gaan wij failliet, vragen wij (voorlopig) uitstel van betaling aan (surseance van betaling) of worden wij ontbonden? En krijgen anderen nog geld van ons? Dan betalen wij eerst die anderen. Pas als die anderen zijn betaald, zullen wij de lening en de rente betalen. Betalen wij anderen eerst? Dan kan het zijn dat wij geen geld hebben om de lening terug te betalen of om de rente te betalen.

Om de obligaties te kunnen kopen, heeft u een beleggingsrekening bij NPEX nodig. Op deze rekening houdt u de obligaties aan. Ook heeft u een geldrekening nodig bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf.

In dit prospectus vindt u informatie over de obligaties en over ons. Ook staan in dit prospectus afspraken die u maakt als u obligaties koopt. Leest u dit prospectus goed door voordat u geld uitleent aan ons. Heeft u dit prospectus gelezen? En wilt u onze obligaties kopen? Dan leest u in dit prospectus hoe dat moet.

Wij bieden onze obligaties alleen aan in Nederland. De obligaties mogen dus niet worden verkocht of geleverd in andere landen dan Nederland.

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.  
Geen prospectusplicht voor deze activiteit.**



# 1 INHOUDSOPGAVE

1	Inhoudsopgave .....	1
2	Risicofactoren .....	3
	2.1 Beleggen brengt altijd risico's met zich .....	3
	2.2 Risico's van beleggen in onze obligaties .....	4
	2.3 Risico's die horen bij ons .....	6
3	Met wie werken wij samen voor de obligaties? .....	10
	3.1 Algemeen .....	10
	3.2 Perfo Tec B.V. ....	10
	3.3 NPEX B.V. ....	11
	3.4 Stichting NPEX Bewaarbedrijf .....	12
	3.5 Stichting Obligatiehoudersbelangen .....	12
4	Informatie over de obligaties .....	14
	4.1 Een overzicht van de obligaties .....	14
	4.2 De obligaties zijn achtergesteld .....	18
	4.3 Wij mogen de lening eerder terugbetalen .....	19
	4.4 Wanneer kunt u uw lening en rente niet meer eisen? .....	19
5	Als u obligaties wilt kopen .....	21
	5.1 U schrijft in en u betaalt .....	21
	5.2 Wij kunnen de aanbieding stoppen .....	22
6	Als u obligaties wilt verkopen .....	23
7	Informatie over ons .....	24
	7.1 Wat doen wij? .....	24
	7.2 Onze geschiedenis .....	27
	7.3 Onze producten en diensten .....	27
	7.4 Op welke markten zijn wij actief? .....	35
	7.5 Wie zijn onze concurrenten? .....	38
	7.6 In welke landen zijn wij actief? .....	39
	7.7 Belangrijkste investeringen .....	40
	7.8 Intellectueel eigendom .....	41
	7.9 Belangrijkste contracten .....	41
	7.10 Met welke partijen werken wij samen? .....	41
	7.11 Wij hebben leningen .....	42
	7.12 Wij maken gebruik van subsidies .....	43
	7.13 Informatie over ons bedrijf .....	44
	7.14 Informatie over onze aandelen .....	45
	7.15 Dividend voor onze aandeelhouders .....	45
8	Waarom willen wij de obligaties verkopen? .....	46

8.1	Onze reden om obligaties te verkopen .....	46
8.2	Onze kosten voor het aanbieden van de obligaties .....	46
8.3	Hoe betalen wij de rente en de lening? .....	47
8.4	Wie hebben er belang bij de uitgifte van deze obligatie? .....	47
9	Wie zijn de belangrijkste mensen in ons bedrijf? .....	48
9.1	Onze bestuurder .....	48
9.2	Management team .....	49
10	Onze financiële informatie .....	50
10.1	Onze jaarrekening hebben wij opgesteld volgens de regels .....	50
10.2	Belangrijke financiële informatie .....	50
10.3	Tussentijdse cijfers over januari .....	63
10.4	Geen belangrijke recente gebeurtenissen van invloed op onze solvabiliteit .....	68
10.5	Rechtszaken .....	68
10.6	Onze vooruitzichten zijn niet slechter sinds de publicatie van onze laatste financiële overzichten .....	68
10.7	Geen wijzigingen van betekenis in onze financiële positie of in onze handelspositie .....	68
11	Informatie over belastingen .....	69
11.1	Beleggen in onze obligaties heeft gevolgen voor uw belastingen .....	69
11.2	Belastingen voor als u particulier bent .....	69
11.3	Belastingen voor rechtspersonen .....	71
12	Wie zijn verantwoordelijk voor dit prospectus? .....	72
13	Vergaderingen voor beleggers .....	73
14	Heeft u een klacht? .....	74
15	Welk recht geldt? .....	75
16	Informatie die ook bij het prospectus hoort .....	76
Bijlage 1	Trustakte .....	77

## 2 RISICOFACTOREN

U kunt geld uitlenen aan ons. U leent ons een vast bedrag. Wij betalen de lening terug. Wij spreken af wanneer wij de lening terugbetalen. Wij betalen ook rente. Deze lening heet een obligatie. U belegt dan in ons. Ook andere beleggers kunnen in ons beleggen. Let op: beleggen zonder risico's bestaat niet.

In dit hoofdstuk leggen wij u uit voor wie de obligaties in het algemeen niet geschikt zijn. U leest hierover bij 2.1. Verder leggen wij u de risico's uit. Dat zijn de volgende risico's:

1. Risico's van beleggen in onze obligaties. U leest hierover bij 2.1.
2. Risico's waardoor wij de afspraken met u niet nakomen. U leest hierover bij 2.2

### 2.1 Beleggen brengt altijd risico's met zich

Wij bieden onze obligaties aan in Nederland aan particuliere beleggers en professionele beleggers. Dat betekent niet automatisch dat de obligaties voor u geschikt zijn als u een particuliere belegger of een professionele belegger bent.

Let op! Aan de obligaties zijn risico's verbonden. Deze obligaties zijn daarom alleen geschikt voor personen die bereid zijn om deze risico's te lopen.

Wij kunnen u niet adviseren of de obligaties voor u geschikt zijn. Dat hangt namelijk af van verschillende zaken. Bijvoorbeeld van uw persoonlijke omstandigheden. En hoeveel geld u heeft. Of welke beleggingen u al heeft. En of u veel of weinig risico wilt nemen. Wilt u beleggen in onze obligaties? Gaat u dan eerst naar een financieel adviseur.

Het is altijd verstandig om niet al uw geld in onze obligaties te beleggen. Het is belangrijk om ook een deel van uw geld te sparen. En uw geld te verdelen over verschillende beleggingen.

#### **Voor wie zijn onze obligaties niet geschikt?**

Hieronder staan een aantal voorbeelden. Past een van die voorbeelden bij u? Dan kunt u onze obligaties beter **niet** kopen.

- U wilt geen risico lopen op uw beleggingen.
- U heeft geen ervaring met beleggen.
- U heeft geen verstand van wat wij doen.
- U snapt niet hoe obligaties werken.
- U wilt geen geld verliezen.
- U leent geld en u gebruikt dit om te beleggen.
- U heeft minder pensioen of minder geld om de belangrijkste dingen te kunnen doen (bijvoorbeeld voor uw eten, woning en kleding) als u geld verliest door de obligaties.
- U heeft het geld van de obligaties nodig. U kunt het geld niet minimaal 5 jaar missen.
- U heeft de rente van de obligaties nodig om de belangrijkste dingen te kunnen doen (bijvoorbeeld voor uw eten, woning en kleding).

## 2.2 Risico's van beleggen in onze obligaties

Wij kunnen niet alle risico's noemen die horen bij beleggen in onze obligaties. Deze kunnen wij ook niet allemaal voorspellen. Hierna leggen wij u de risico's van de obligaties uit. Het gaat om risico's die materieel zijn om te besluiten over deze aanbieding van obligaties.

*Risico's die horen bij de obligaties*

### **De obligaties zijn achtergesteld**

Wij hebben ook geld geleend van anderen. Ook kunnen wij in de toekomst geld lenen van anderen. Gaan wij failliet, vragen wij (voorlopig) uitstel van betaling aan (surseance van betaling) of worden wij ontbonden? En krijgen die anderen nog geld van ons? Dan betalen wij eerst die anderen. Pas als die anderen zijn betaald, zullen wij de lening en de rente betalen. Het kan zijn dat wij dan geen geld hebben om de lening terug te betalen of om de rente te betalen. Meer over deze volgorde leest u in hoofdstuk 4.2.

### **Niemand wil uw obligaties kopen**

Loopt de lening nog niet af? En wilt u toch de obligaties verkopen? Dan mag dat. Maar het is niet zeker dat er altijd iemand is die uw obligaties wil kopen. Het is ook niet zeker dat er iemand is die de obligaties wil kopen voor de prijs die u wilt hebben. Het kan dus zijn dat u uw obligaties niet kunt verkopen.

### **De prijs van uw obligatie kan stijgen of dalen**

Hoeveel geld uw obligatie waard is, staat niet vast. Wilt u niet wachten totdat wij u de lening terugbetalen? Maar wilt u uw obligatie verkopen? Dan krijgt u de prijs die iemand anders op dat moment wil betalen voor uw obligaties. Het kan zijn dat de prijs lager is dan het bedrag dat u ons heeft geleend. U krijgt dan dus minder geld voor uw obligaties. Het kan ook zijn dat niemand uw obligaties wil kopen.

### **Risico van vervroegde terugbetaling**

Wij mogen de lening eerder terugbetalen. Wij hoeven u daarvoor geen reden te geven. U heeft dan uw geld weer terug. U heeft daardoor over een kortere periode rente gekregen. Wilt u het geld dan opnieuw beleggen? Dan kan het zijn dat u minder rente krijgt als u bijvoorbeeld een andere obligatie koopt.

### **U mag niet stemmen in onze aandeelhoudersvergadering**

U koopt een obligatie. Dat is een lening en geen aandeel. U mag daarom niet stemmen in onze aandeelhoudersvergadering over besluiten die gaan over ons bedrijf. U kunt dus niet beslissen over ons bedrijf. U loopt dus het risico dat wij besluiten nemen waar u het niet mee eens bent.

### **U krijgt geen winstuitkering**

U koopt een obligatie. U geeft dus een lening. U krijgt daarvoor rente en het geld van de lening terug. U krijgt niets betaald als wij winst maken en die uitkeren (dividend). Dat krijgen alleen onze aandeelhouders.

*Risico's die horen bij de samenwerking met NPEX*

### **U kunt uw obligaties niet overmaken naar een andere rekening**

U kunt alleen beleggen in onze obligaties via uw beleggingsrekening bij NPEX. U kunt deze obligaties niet overmaken naar een andere rekening van u buiten NPEX. Bijvoorbeeld naar een rekening bij een bank.

Wilt u niet meer beleggen via de beleggingsrekening bij NPEX? En loopt de lening nog niet af? Dan kunt u de obligaties alleen verkopen aan iemand anders met een beleggingsrekening bij NPEX. Met het geld kunt u dan opnieuw beleggen.

Maar het kan zijn dat u niemand vindt die uw obligaties wil kopen. Of dat de prijs van de obligaties lager is dan het bedrag dat u heeft betaald. Dan krijgt u dus minder terug voor uw obligaties.

### **Risico als de samenwerking met NPEX stopt**

Wij hebben toelating tot de handel op het handelsplatform van NPEX aangevraagd. Als de obligaties tot de handel worden toegelaten, kunnen de obligaties worden gekocht en verkocht via het handelsplatform van NPEX.

U kunt de obligaties dan aan andere beleggers bij NPEX verkopen. Stopt de samenwerking met NPEX? Dan kunt u de obligaties niet meer verkopen via het handelsplatform van NPEX. Het kan dan moeilijker zijn om iemand te vinden die de obligaties van u wil kopen. Het kan ook zijn dat u niemand kunt vinden die de obligaties van u wil kopen.

### **Risico wanneer het platform van NPEX stopt**

NPEX heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten voor het exploiteren van het handelsplatform. Stopt deze vergunning? Dan kunt u de obligaties niet meer op het handelsplatform van NPEX verkopen. Het kan dan moeilijker zijn om iemand te vinden die de obligaties van u wil kopen. Het kan ook zijn dat u niemand kunt vinden die de obligaties van u wil kopen.

*Risico's die horen bij Stichting Obligatiehoudersbelangen*

### **Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijk belang van de beleggers**

Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijk belang van de beleggers in deze obligaties. Dit betekent dat Stichting Obligatiehoudersbelangen niet handelt in het individuele belang van beleggers. Het kan dus zijn dat Stichting Obligatiehoudersbelangen beslissingen neemt die in het gezamenlijk belang zijn van de beleggers, maar niet in het belang zijn van een individuele belegger. Bijvoorbeeld als een individuele belegger het niet eens is met een beslissing die wel in het belang is van de meerderheid van de beleggers. Het kan dus zijn dat Stichting Obligatiehoudersbelangen dan niet in uw belang handelt, omdat uw belang niet overeenkomt met het gezamenlijk belang van de beleggers.

## **U moet kosten betalen als Stichting Obligatiehoudersbelangen een deskundige of juridische bijstand inschakelt**

Wil Stichting Obligatiehoudersbelangen een deskundige inschakelen om ons te onderzoeken of juridische bijstand inschakelen? Dan komen de kosten daarvan voor rekening van de beleggers. Wel zal hierover eerst in een vergadering worden gestemd.

Het kan zijn dat u tegen het besluit stemt, maar dat de vergadering toch een besluit neemt om een deskundige of juridische bijstand in te schakelen. Dan moet ook u meebetalen aan de kosten hiervoor. Het kan zijn dat deze kosten hoger zijn dan het bedrag waarvoor u obligaties heeft gekocht.

### **2.3 Risico's die horen bij ons**

Wij zullen de risico's uitleggen waardoor wij afspraken over deze obligaties niet kunnen nakomen. Het gaat om de risico's die materieel zijn om te besluiten over deze aanbieding van obligaties.

*Risico's die horen bij onze activiteiten*

#### **Risico van uitstellen van opdrachten**

De besluitvorming bij onze klanten neemt soms veel tijd in beslag. Bijvoorbeeld omdat zij bewijslevering willen zien voor de werking van onze systemen of omdat zij de markt eerst goed willen verkennen. Hierdoor kan het voorkomen dat wij trajecten die we hadden begroot in een bepaald jaar, niet in dat jaar kunnen aanvangen. Indien dit het geval is dan hebben wij in een bepaald jaar minder omzet.

Als wij minder omzet hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente krijgt. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

#### **Onze klanten komen de verhuurovereenkomst met ons niet na**

Wij gaan onze producten ook verhuren. De producten bevinden zich op de locatie van onze klant. PerfoTec blijft de eigenaar van de producten. Onze klant betaalt ons iedere maand voor de huur van het product. Hiervoor sluiten wij een overeenkomst met onze klant. Het kan zo zijn dat onze klant de overeenkomst niet nakomt. Als een klant niet nakomt, moeten wij als eigenaar de producten terug zien te krijgen. Dit is ook het geval als de overeenkomst met de klant afloopt en de klant de systemen niet koopt. Als de klant niet meewerkt, zullen wij juridische maatregelen moeten treffen. Een juridische procedure kost (veel) geld. Helemaal als de maatregelen in het buitenland moeten worden getroffen. Dit komt omdat daar andere regels gelden. Deze kosten wegen niet altijd op tegen de opbrengsten.

Als wij minder inkomsten hebben (bijvoorbeeld omdat we gelden kwijt zijn aan juridische procedures) of geld verliezen (bijvoorbeeld als we de producten niet terug kunnen krijgen), dan heeft dat een negatief effect op ons financiële resultaat. Het gevolg daarvan is dat wij minder winst hebben. Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om uw rente te betalen. Ook kan het

zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Tegenpartijrisico**

Het kan voorkomen dat tegenpartijen van ons, of van bedrijven met wie wij samenwerken (zoals leveranciers, distributeurs of klanten) hun financiële verplichtingen niet, of niet volledig nakomen, waardoor de opbrengsten minder zullen zijn dan verwacht. Het kan dan voorkomen dat een tegenpartij niet (geheel) aan zijn financiële verplichtingen tegenover ons kan voldoen. Ook zou het hierdoor kunnen voorkomen dat wij niet aan onze verplichtingen tegenover opdrachtgevers kunnen voldoen. Dit kan een negatief effect hebben op de omzet.

Als wij minder omzet hebben, zou het kunnen dat wij minder of onvoldoende geld hebben om u rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente krijgt. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Wij zijn in veel landen actief**

Wij zijn actief in verschillende delen van de wereld. Een onzekere factor is de internationale politieke en economische stabiliteit. Dit is afhankelijk van internationale en lokale politieke instituten, ordelijke opvolging van politieke leiders, transparantie bij de economische besluitvorming, nationale veiligheid, de Brexit, sancties en geopolitieke risico's. Deze factoren kunnen negatieve gevolgen hebben voor de verkoop of verhuur van onze producten of de markten waarop wij actief zijn. Het kan zo zijn dat wij bijvoorbeeld al veel hebben geïnvesteerd in een potentiële klant en dat de samenwerking uiteindelijk toch niet door kan gaan vanwege politieke beslissingen of veranderende wetgeving in desbetreffend land.

Als onze klanten minder of geen systemen aanschaffen of huren, dan kan dit een negatief effect hebben op de omzet. Als wij minder omzet hebben, zou het kunnen dat wij minder of onvoldoende geld hebben om u rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente krijgt. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Onze partners in het buitenland zeggen de samenwerking met ons op**

Wij werken samen met personen in het buitenland die belangrijk zijn voor onze bedrijfsvoering (agenten en distributeurs). Het doel van deze samenwerkingen is het vergroten van onze afzetmarkt (wereldwijd). Onze agenten en distributeurs helpen ons daarbij in de landen waarin wij actief willen zijn. Zij zijn belangrijk door hun kennis en ervaring (en dus reputatie) die is opgebouwd in een bepaald land. Ook hebben zij daar een groot netwerk van (potentiële) klanten. Wij hebben tijd en geld geïnvesteerd in deze personen. Het wegvallen van deze personen kan betekenen dat wij klanten verliezen of potentiële klanten mislopen. Het verliezen van klanten of mislopen van potentiële klanten, dan heeft dat een negatief effect op ons financiële resultaat.

Het gevolg daarvan is dat wij minder winst hebben. Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om uw rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.



### **Macro-economische ontwikkelingen kunnen van invloed zijn op ons**

Wij zijn actief op de markten voor groente en fruit. Wij zijn dus gebaat bij stabiliteit van deze markten. Macro-economische ontwikkelingen kunnen deze stabiliteit beïnvloeden. Een relevante en zeer actuele ontwikkeling is de wereldwijde uitbraak van het Coronavirus. Het risico bestaat dat het Coronavirus een dussdanige economische impact heeft, dat ook de markten van groenten, fruit en bloemen daardoor geraakt worden. Ook bestaat het risico dat het Coronavirus leidt tot vertraging in besluitvorming van onze klanten en/of vertraging in de processen bij onze leveranciers. Dit kan een negatief effect hebben op ons en op ons financiële resultaat.

Het gevolg daarvan is dat wij minder winst hebben. Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om uw rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Liquiditeitsrisico**

Wij zijn verantwoordelijk voor de verplichtingen jegens u onder de obligatielening. Deze verplichtingen bestaan voornamelijk uit de betaling van de aflossing van de hoofdsom en de rente. Deze betalingen zullen worden voldaan uit onze cashflow. Aangezien de cashflow ook wordt gebruikt voor de financiering van de dagelijkse bedrijfsactiviteiten, kan het voorkomen dat bij een plotse stijging van de overige kosten voor de dagelijkse bedrijfsvoering wij te weinig liquide middelen hebben om aan onze verplichtingen jegens de obligatiehouders onder de obligatielening te voldoen. Een voornaam deel van de overige bedrijfskosten bestaat uit verkoop- en personeelskosten. Dit kan leiden tot een daling van de winst.

Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om u rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente krijgt. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Belangrijke werknemers gaan bij ons weg**

Het onderscheidend vermogen van PerfoTec is vooral gebaseerd op technologische voorsprong ten opzichte van haar concurrenten. De technologische kennis is vooral aanwezig bij het innovatieteam. Het wegvallen van één van deze teamleden, in het bijzonder onze directeur, kan ervoor zorgen dat onze techniek niet verder kan worden ontwikkeld en dus dat wij innovatiekracht verliezen. Dat kan betekenen dat wij op de langere termijn onze technologische voorsprong niet zouden kunnen behouden.

Het verliezen van specifieke kennis en ervaring en, als gevolg daarvan, onze technologische voorsprong kan een negatief effect hebben op ons financiële resultaat. Het gevolg daarvan is dat wij minder winst hebben. Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om uw rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

### **Er wordt een juridische procedure tegen ons gestart**

Er kan een geschil ontstaan met een klant. Bijvoorbeeld omdat onze producten niet aan de verwachtingen van de klant voldoen. Een gevolg kan zijn dat een klant een juridische procedure tegen ons start. Een juridische procedure kost veel geld en tijd. Juridische procedures brengen bovendien veel onzekerheid waardoor onze focus niet volledig bij onze normale bedrijfsvoering kan liggen. Dit kan een negatief effect hebben op ons financiële resultaat.

Het gevolg daarvan is dat wij minder winst hebben. Als wij minder winst hebben, kan het zijn dat wij ook een lagere kasstroom hebben. Daardoor hebben wij minder geld om uw rente te betalen. Ook kan het zijn dat wij te weinig geld hebben om de lening terug te betalen. Het kan dus zijn dat u geen rente krijgt of minder rente. Of u krijgt minder of niets terugbetaald.

*Risico's die horen bij onze financiële situatie*

### **Wij gaan failliet**

Het belangrijkste risico dat u loopt, is dat wij geen geld hebben om te betalen. Als wij failliet gaan, hebben wij geen geld om de lening terug te betalen. Of om de rente te betalen. Dan kan het zijn dat u niets van de lening terugbetaald krijgt en dat u geen rente krijgt.

### **Wij hebben een beperkt eigen vermogen**

Ons eigen vermogen is beperkt ten opzichte van het vreemd vermogen. Dit betekent dat de buffer aan eigen vermogen klein is waardoor wij bij tegenvallende resultaten relatief snel niet meer aan haar verplichtingen op de obligaties zullen kunnen voldoen. Het risicoprofiel van de obligaties lijkt daardoor op het risicoprofiel van aandelen.

## 3 MET WIE WERKEN WIJ SAMEN VOOR DE OBLIGATIES?

### 3.1 Algemeen

Voor de obligaties werken wij met andere bedrijven samen. Dat zijn de volgende bedrijven:

- NPEX
- Stichting NPEX Bewaarbedrijf
- Stichting Obligatiehoudersbelangen

Hieronder leest u meer informatie over deze bedrijven. Eerst zullen wij algemene informatie over ons bedrijf geven.

### 3.2 Perfo Tec B.V.

Als u onze obligaties koopt, leent u geld aan ons uit. De afspraken die u daarover maakt staan in dit prospectus. Ons bestuur heeft op 27 maart 2020 besloten om deze lening aan te gaan en de obligaties uit te geven. Onze aandeelhouders zijn hiermee op 27 maart 2020 akkoord gegaan.

Alle belangrijke informatie over ons staat op de website van NPEX: [www.npex.nl/perfotec](http://www.npex.nl/perfotec). Hebben wij nieuwe informatie over ons die voor u belangrijk is? Dan vindt u die informatie ook deze website van NPEX.

Onze officiële (statutaire) naam is Perfo Tec B.V. Wij zijn een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Het Nederlands recht geldt voor ons. Onze vennootschap is opgericht op 28 november 1978 in Nederland. Wij hebben de (lege) vennootschap pas later in 2004 overgenomen. Wij hebben het volgende als doel, zoals dat staat in artikel 2 van onze afschrift statutenwijziging van 8 september 2009:

*“De vennootschap heeft ten doel:*

- a. de productie, import alsmede de verkoop- en serviceverlening inzake kapitaalgoederen voor voedings-, genot-, agrarische en farmaceutische industrie;*
- b. het oprichten en verwerven van, het deelnemen in, het samenwerken met, het voeren van de directie over, alsmede het (doen) financieren van andere ondernemingen, in welke rechtsvorm ook;*
- c. de verzorging van werknemers en gewezen werknemers van met de vennootschap verbonden vennootschappen en van vennootschappen die met haar verbonden zijn geweest en ondernemingen zulks in eigen beheer en/of door middel van onderbrenging bij derden, bij invaliditeit en ouderdom en de verzorging van hun echtgenoten en van hun minderjarige kinderen en pleegkinderen een en ander door middel van pensioen krachtens pensioenregelingen;*
- d. het verstrekken en aangaan van geldleningen, het beheer van- en het beschikken over registergoederen en het stellen van zekerheden, ook voor schulden van anderen en het beleggen van vermogen;*

- e. *het verrichten van alle verdere handelingen, die met het vorenstaande in de ruimste zin verband houden of daartoe bevorderlijk kunnen zijn, zowel voor eigen rekening als voor rekening van derden."*

Wij zijn statutair gevestigd in Mijdrecht, gemeente De Ronde Venen. Ons kantooradres is aan de Klompenmakersweg 16 in Woerden. Ons telefoonnummer is +31 (0) 297255554. Onze website is [www.perfotec.com](http://www.perfotec.com). Wij zijn ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel op 28 november 1978. Het KvK-nummer is 24190937. Wilt u een kopie van onze inschrijving in het handelsregister? Laat het ons dan weten. Dan sturen wij u die gratis toe. Wij hebben ook een Legal Identity Identifier (LEI) code. Die code is: 7245005PZIGHQUYCH043.

Meer informatie over ons leest u in hoofdstuk 7.

### 3.3 NPEX B.V.

NPEX heeft een handelsplatform. Dat is een marktplaats voor beleggingen. Dat betekent dat u op dat handelsplatform beleggingen kunt kopen en verkopen. Onze beleggingen kunt u ook op het handelsplatform van NPEX kopen en verkopen.

Als u de obligaties wilt kopen, heeft u een beleggingsrekening bij NPEX nodig. In de administratie van NPEX staat welke obligaties u heeft. Koopt u onze obligaties? Dan maakt u voor de beleggingsrekening bij NPEX dus afspraken met NPEX. De afspraken over de beleggingsrekening bij NPEX leest u in het NPEX-reglement.

NPEX heeft een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten voor het exploiteren van het handelsplatform. Officieel heet het handelsplatform een multilaterale handelsfaciliteit (MTF). Daarnaast heeft NPEX een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten voor het verlenen van beleggingsdiensten. Hieronder ziet u op welke beleggingsdiensten en beleggingsactiviteiten de vergunning van NPEX ziet:

- het ontvangen en doorgeven van orders
- het plaatsen zonder plaatsingsgarantie
- het uitvoeren van orders
- het exploiteren van een multilaterale handelsfaciliteit
- het bewaren en beheren van financiële instrumenten voor rekening van cliënten

NPEX is ingeschreven in het register van de Autoriteit Financiële Markten. Informatie over de inschrijving in het register van de Autoriteit Financiële Markten vindt u op de website [www.afm.nl](http://www.afm.nl). De Autoriteit Financiële Markten en De Nederlandsche Bank houden toezicht op NPEX.

NPEX is een naam die NPEX B.V. gebruikt. NPEX is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. NPEX is statutair gevestigd in Amsterdam. NPEX heeft haar kantoor in het World Trade Center Den Haag, Toren E, 19e etage, aan het Prinses Margrietplantsoen 76 in (2595 BR) Den Haag. NPEX is ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel in Amsterdam. Het nummer is 27317234. Wilt u een kopie van de inschrijving in het handelsregister? Laat het ons dan weten. Dan sturen wij u die gratis toe.

### 3.4 Stichting NPEX Bewaarbedrijf

NPEX gebruikt een onafhankelijke stichting bij haar handelsplatform. Dat is Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Bij die stichting hebben alle beleggers die willen handelen op het handelsplatform een geldrekening. Die rekening gebruiken de beleggers om geld op te ontvangen of om beleggingen mee aan te kopen.

Koopt u de obligaties? Dan maakt u voor de geldrekening afspraken met Stichting NPEX Bewaarbedrijf. De afspraken over de geldrekening leest u in het NPEX-reglement.

#### **NPEX staat garant**

NPEX staat garant voor Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Dat betekent dat als Stichting NPEX Bewaarbedrijf haar verplichtingen niet nakomt en dit Stichting NPEX Bewaarbedrijf verweten kan worden, NPEX dat zal doen. Moet Stichting NPEX Bewaarbedrijf u betalen en kan Stichting NPEX Bewaarbedrijf worden verweten dat zij u niet heeft betaald? Betaalt Stichting NPEX Bewaarbedrijf u dan niet? Dan moet NPEX u betalen.

#### **Meer informatie over Stichting NPEX Bewaarbedrijf**

Stichting NPEX Bewaarbedrijf is statutair gevestigd in 's-Gravenhage. Stichting NPEX Bewaarbedrijf heeft haar kantoor in het World Trade Center Den Haag, Toren E, 19e etage, aan het Prinses Margrietplantsoen 76 in (2595 BR) Den Haag. Stichting NPEX Bewaarbedrijf is ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel in Amsterdam. Het nummer is 34320054. Wilt u een kopie van de inschrijving in het handelsregister? Laat het ons dan weten. Dan sturen wij u die gratis toe.

De Autoriteit Financiële Markten houdt via NPEX ook toezicht op Stichting NPEX Bewaarbedrijf.

### 3.5 Stichting Obligatiehoudersbelangen

Stichting Obligatiehoudersbelangen is onafhankelijk van ons en van onze bestuurder. Wij hebben afspraken gemaakt met Stichting Obligatiehoudersbelangen. Koopt u onze obligaties? Dan gaat u ook akkoord met die afspraken. Deze afspraken leest u in de trustakte. De trustakte vindt u in de bijlage van dit prospectus.

Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijke belang van de beleggers. Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt dus niet in ons belang. Stichting Obligatiehoudersbelangen behartigt ook de belangen van beleggers die geld uitlenen voor andere obligatieleningen. Het gaat onder andere om de beleggers die obligaties hebben gekocht van andere bedrijven via NPEX. Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft dus ook verantwoordelijkheden voor die beleggers. Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft een aparte administratie voor de obligaties van ieder bedrijf.

Stichting Obligatiehoudersbelangen organiseert vergaderingen van beleggers in deze obligaties. Hierover leest u meer in hoofdstuk 13.

Stichting Obligatiehoudersbelangen is gevestigd in Amstelveen. Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft haar kantoor aan de Burgermeester Haspelslaan 172 in (1181 NE) Amstelveen. De website van de Stichting Obligatiehoudersbelangen is [www.obligatiehoudersbelangen.org](http://www.obligatiehoudersbelangen.org). Stichting Obligatiehoudersbelangen is

ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel in Amsterdam. Het nummer is 531777. Wilt u een kopie van de inschrijving in het handelsregister? Laat het ons dan weten. Dan sturen wij u die gratis toe.

## 4 INFORMATIE OVER DE OBLIGATIES

In dit hoofdstuk leest u over de obligaties zelf.

### 4.1 Een overzicht van de obligaties

<b>Euro</b>	U leent het geld in euro uit. U krijgt het geld ook in euro terug.
<b>Prijs</b>	De prijs voor 1 obligatie is € 1.000. Voor € 1.000. krijgt u dus 1 obligatie.
<b>Minimum</b>	U kunt minimaal 1 obligatie(s) kopen
<b>Maximum</b>	U kunt maximaal 1.500 obligaties kopen. Het kan zijn dat u niet alle obligaties krijgt. Bijvoorbeeld als er veel inschrijvingen zijn. Daarover leest u in hoofdstuk 5.
<b>Totale lening</b>	Wij zullen maximaal € 1.500.000 lenen van beleggers. Dat zijn 1.500 obligaties.
<b>ISIN CODE</b>	Onze obligaties hebben een nummer gekregen. Dat nummer is NL0014786998. Soms wordt dit nummer gebruikt in plaats van de naam van onze obligaties.
<b>Kosten</b>	<p>U betaalt kosten voor het kopen van obligaties. Het gaat om de volgende kosten:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. U betaalt kosten om in te schrijven. Het gaat om 1% van het bedrag dat u uitleent. Die kosten betaalt u aan NPEX. Leent u ons bijvoorbeeld € 3.000? Dan betaalt u dus € 30 kosten. Leent u ons € 6.000? Dan betaalt u € 60 kosten. Deze kosten zijn eenmalig.</li><li>2. U betaalt kosten om de obligaties aan te houden op de beleggingsrekening bij NPEX. Dit zijn servicekosten. Het gaat om 0,05% van het bedrag dat u uitleent. Leent u ons € 1.000? Dan betaalt u € 0,50 aan NPEX. Deze kosten betaalt u iedere maand zolang u de obligaties op de beleggingsrekening bij NPEX heeft. NPEX haalt deze kosten af van de rente die u van ons krijgt op uw geldrekening. Deze kosten kunnen veranderen. Verandert NPEX deze kosten? Dan staat dat op de website van NPEX.</li></ol>
<b>Tot wanneer kunt u obligaties kopen?</b>	U kunt tot en met 27 mei 2020 17:00 uur, obligaties kopen. Op die datum stopt de inschrijfperiode. Deze datum kunnen wij

veranderen. Wanneer wij dat kunnen doen, leest u in hoofdstuk 5.

**Vanaf wanneer leent u het geld uit?**

U leent het geld uit op 3 juni 2020. Op die dag krijgt u ook de obligaties. Behalve als wij die datum hebben veranderd. Dan krijgt u de obligaties op de nieuwe datum. U krijgt een bericht als u de obligaties krijgt. U leest in hoofdstuk 5 wanneer u bericht krijgt.

**Wanneer krijgt u het geld terug?**

U krijgt het geld terug na 5 jaar. De termijn begint te lopen vanaf de dag dat u de obligaties krijgt. Krijgt u op 3 juni 2020 de obligaties? Dan krijgt u op 3 juni 2025 uw geld terug.

**Wat krijgt u terug van de lening?**

U krijgt het hele bedrag van de lening terug. U krijgt dus € 1.000 per obligatie terug.

**Hoeveel rente krijgt u?**

Wij betalen 8% rente per jaar. Voor 1 obligatie betalen wij ieder jaar dus € 80 aan rente. U krijgt rente vanaf de dag dat u geld aan ons uitleent en de obligaties krijgt.

**Wanneer betalen wij de rente?**

Wij betalen de rente iedere maand. U krijgt dus voor iedere hele maand € 6,67 aan rente. De maand begint op de dag dat u de obligaties krijgt. Krijgt u de obligaties op 3 juni 2020? Dan krijgt u een maand later de rente. U krijgt de rente dus op 3 juli 2020 of maximaal 5 werkdagen later. Daarna krijgt u de rente op 3 augustus 2020 of maximaal 5 werkdagen later. Zo krijgt u de rente iedere maand.

Is de lening helemaal terugbetaald? Dan krijgt u geen rente meer.

**Waarom betalen wij deze rente?**

Wij betalen 8% rente. Die rente is hoger dan sommige andere obligaties. Wij hebben daarvoor onder andere de volgende redenen:

1. De obligaties zijn achtergesteld aan andere leningen. Dat betekent dat het risico dat wij de lening niet terugbetalen groter is dan bij een obligatie die niet is achtergesteld.

U leest meer hierover in paragraaf 4.2.

2. De looptijd van de obligaties is niet kort. U moet 5 jaar wachten totdat u het geld van de lening terug krijgt.



3. Wij geven geen zekerheid (zoals een pandrecht of hypotheek). Betalen wij niet meer? Dan hebben wij niet afgesproken dat u bijvoorbeeld recht heeft om onze activa te verkopen om zo uw geld terug te krijgen. Wij spreken hierover niets af.

**Kunnen wij de rente veranderen?**

Nee, de rente staat vast. Wij kunnen de rente dus niet veranderen.

**De obligaties zijn op naam**

De obligaties zijn op naam. Dat betekent dat u als eigenaar van de obligaties staat geregistreerd. De obligatie is geen fysiek stuk dat wij afgeven.

**Rang van de obligaties**

De obligaties hebben onderling een gelijke rang. Dat betekent dat niemand die onze obligaties heeft, voorrang krijgt als wij onze afspraken over de obligaties niet nakomen.

**U krijgt geen zekerheden**

U krijgt geen zekerheden (zoals een pandrecht of hypotheek). Betalen wij niet? Dan heeft u niet het recht om bezittingen of inkomsten van ons te verkopen om alsnog betaald te krijgen.

**Handel op NPEX**

Wij hebben toelating tot de handel op het handelsplatform van NPEX aangevraagd. Als de obligaties tot de handel worden toegelaten, kunnen de obligaties worden gekocht en verkocht via het handelsplatform van NPEX.

**NPEX zal een verzameldepot aanhouden met de obligaties**

De obligaties zullen dan worden opgenomen en bewaard in een girodepot bij Nederlands Centraal Instituut voor Giraal Effectenverkeer B.V., gevestigd aan de Herengracht 459-469 te (1017 BS) Amsterdam.

NPEX is hierbij intermediair. NPEX beheert een verzameldepot met alle obligaties. In de administratie van NPEX staat hoeveel obligaties iedere belegger heeft.

**U heeft een beleggingsrekening en een geldrekening nodig**

U heeft een beleggingsrekening bij NPEX nodig. Daarop staat hoeveel obligaties u heeft gekocht. Ook heeft u een geldrekening nodig bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Die rekening gebruikt u om geld op te ontvangen en om beleggingen mee aan te kopen.

U maakt afspraken met NPEX en Stichting NPEX Bewaarbedrijf over deze rekeningen. Die afspraken staan in het NPEX-reglement, zoals dit van tijd tot tijd geldt en kan wijzigen.

Dit reglement vindt u op de website van NPEX: [www.npex.nl](http://www.npex.nl). Meer informatie over NPEX en Stichting NPEX Bewaarbedrijf leest u in hoofdstuk 2.3 en 2.4. Op dit moment rekent Stichting NPEX Bewaarbedrijf geen kosten voor het hebben van de geldrekening voor deze obligaties. Verandert dit? Dan verandert het NPEX-reglement. U krijgt daarvan bericht. Voor de beleggingsrekening rekent NPEX wel kosten. Daarover leest u in dit overzicht bij 'kosten'.

Het kan zijn dat u geen beleggingsrekening of geldrekening kunt openen. Dat is zo als de regels van de Amerikaanse belastingwet FATCA (*Foreign Account Tax Compliance Act*) voor u gelden. Kunt u deze rekeningen niet openen? Dan kunt u de obligaties niet kopen.

**U heeft een bankrekening nodig bij een bank in de Europese Unie**

U heeft een bankrekening nodig bij een bank in de Europese Unie om een beleggingsrekening bij NPEX en een geldrekening bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf te kunnen openen. Die bankrekening gebruiken NPEX en Stichting NPEX Bewaarbedrijf om vast te stellen wie u bent. Dit werkt zo:

De bank waar u uw bankrekening heeft, heeft vastgesteld wie u bent. NPEX en Stichting NPEX Bewaarbedrijf hoeven dat niet opnieuw te doen. Maar dat geldt alleen als u een bedrag overmaakt van deze bankrekening naar de bankrekening van Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Dan kan Stichting NPEX Bewaarbedrijf bij die andere bank uw gegevens opvragen.

**In het register staat hoeveel obligaties u heeft**

NPEX heeft een register. In dat register houdt NPEX precies bij wie een beleggingsrekening bij NPEX heeft en op hoeveel obligaties een belegger bij NPEX recht heeft.

**U krijgt overzichten van uw beleggingsrekening**

NPEX stuurt u overzichten van uw beleggingsrekening. Op die overzichten ziet u precies welke beleggingen u heeft op de beleggingsrekening. Daarop staat dus ook hoeveel van onze obligaties u heeft.

**Stichting  
Obligatiehoudersbelangen**

Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt in het gezamenlijke belang van alle beleggers. Betalen wij bijvoorbeeld de rente niet? Of betalen wij de lening niet terug? Dan mag Stichting Obligatiehoudersbelangen maatregelen treffen. Meer hierover leest u in de trustakte. Die trustakte vindt u als de bijlage bij dit prospectus.

**U gaat akkoord met de  
afspraken in de trustakte**

Wij maken afspraken met Stichting Obligatiehoudersbelangen. Die afspraken staan in de trustakte. Die vindt u als bijlage bij dit prospectus. Die afspraken gelden ook voor u. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag bijvoorbeeld het volgende doen:

1. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag eisen dat wij onze afspraken nakomen die in dit prospectus staan. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag hiervoor ook een procedure starten bij een rechter. U mag dit niet zelf doen.
2. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag met ons de afspraken in het prospectus veranderen.
3. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag met ons afspreken dat wij u later mogen betalen.

#### **4.2 De obligaties zijn achtergesteld**

Met deze obligaties lenen wij geld van u. Wij lenen ook geld van anderen. Gaan wij failliet, vragen wij (voorlopig) uitstel van betaling aan (surseance van betaling) of worden wij ontbonden? En krijgen anderen nog geld van ons? Dan betalen wij eerst die anderen. Pas als die anderen zijn betaald, zullen wij de lening en de rente betalen. Hoe dit precies zit, leest u hierna.

Wij hebben op dit moment leningen. Dat zijn de volgende leningen:

- een rekening-courantkrediet van € 275.000 bij Coöperatieve Rabobank U.A.;
- een zakelijke lening van € 165.005 bij Coöperatieve Rabobank U.A.;
- een zakelijke lening van € 295.000 bij Coöperatieve Rabobank U.A.;
- een zakelijke lening van € 99.980 bij Coöperatieve Rabobank U.A.;
- een rekening-courant krediet van € 145.000 bij Perfo Knowledgey B.V.;
- een leaseovereenkomst van € 221.693 met ABC Lease;
- een leaseovereenkomst van € 106.762 met Grenke Finance;
- een leaseovereenkomst van € 49.449 met Somerset.

U leest meer over deze leningen in paragraaf 7.11.

Wij hebben afgesproken wie als eerste en wie als laatste recht heeft op terugbetaling van de lening. Dit zal de volgorde zijn op het moment dat wij de obligaties hebben uitgegeven:

1. Het rekening-courant krediet en de drie zakelijke leningen bij de Coöperatieve Rabobank U.A.
2. Deze obligatielening
3. De lening met Perfo Knowledgey B.V. (die via het rekening-courant krediet ter beschikking is gesteld)

De lening die via het rekening-courant krediet met Perfo Knowledgey B.V. aan ons is verstrekt, is achtergesteld bij deze obligatielening. Dit betekent dat indien wij failliet gaan wij (voorlopig) uitstel van betaling aanvragen (surseance van betaling) of wij ontbonden worden, wij eerst betalen aan u en pas daarna Perfo Knowledgey B.V. Wij betalen wel rente over het rekening-courant krediet met Perfo Knowledgey B.V. De achterstelling van Perfo Knowledgey B.V. geldt niet voor de vervallen renteverplichtingen.

Deze volgorde betekent dat eerst de Coöperatieve Rabobank U.A. het recht heeft op betaling van de rente en terugbetaling van de leningen. Zijn deze leningen terugbetaald? Dan geldt dat als er nog geld over is, u, samen met overige, niet achtergestelde leninggevers recht hebben op betaling van de rente en de terugbetaling van de lening. Pas daarna heeft Perfo Knowledgey B.V. recht op terugbetaling van het rekening-courant krediet.

Lenen wij in de toekomst nog geld van banken of anderen? Dan kunnen wij afspreken dat die banken of anderen ook eerder betaald krijgen dan u. Ook dan zullen deze obligaties achtergesteld zijn.

#### 4.3 Wij mogen de lening eerder terugbetalen

Wij mogen de lening eerder terugbetalen. Wij hoeven u daarvoor geen reden te geven. Dat zullen wij niet eerder dan na 3 jaar doen. Daarmee bedoelen wij 3 jaar nadat u het geld heeft uitgeleend. Dat mag alleen de hele lening zijn. Dat beslissen wij. U kunt niet beslissen om de lening eerder terugbetaald te krijgen.

Betalen wij de lening eerder terug? Dan laten wij dat weten op de website van NPEX. Dat doen wij minimaal 4 weken van tevoren. Wij betalen hetzelfde bedrag per obligatie terug.

Betalen wij de lening eerder terug? Dan betalen wij ook meteen rente die u op dat moment nog van ons moet krijgen voor de obligaties. Dat is de rente tot aan de dag dat wij u terugbetalen. Ook betalen wij dan een extra bedrag. Dat werkt zo.

Betalen wij terug in het vierde jaar? Dan betalen wij 2% over het eerder terugbetaalde bedrag. Betalen wij terug in het vijfde jaar? Dan betalen wij 1% over het eerder terugbetaalde bedrag.

Stel wij betalen € 1.000 in het vierde jaar terug. Dan betalen wij 2% van € 1.000. Dat is € 20. Wij betalen dan € 20 extra. In totaal betalen wij dus € 1.020.

#### 4.4 Wanneer kunt u uw lening en rente niet meer eisen?

Wij betalen de lening terug. Ook betalen wij rente. Wij spreken af wanneer wij de lening terugbetalen en wanneer wij rente betalen. Betalen wij niet terug? Dan heeft Stichting Obligatiehoudersbelangen 5 jaar om het bedrag dat u

aan ons heeft geleend van ons te eisen. Dat geldt ook voor de rente. Die periode van 5 jaar begint op de dag dat wij u hadden moeten betalen.

## 5 ALS U OBLIGATIES WILT KOPEN

Heeft u dit prospectus gelezen? En wilt u onze obligaties kopen? Dan leest u hieronder hoe u dat kunt doen.

### 5.1 U schrijft in en u betaalt

Om obligaties te kunnen kopen, moet u 2 dingen doen:

1. U vult het inschrijfformulier in. Het inschrijfformulier staat op de website van NPEX: [www.npex.nl/perfotec](http://www.npex.nl/perfotec). Heeft u uw inschrijfformulier verstuurd? Dan kunt u uw inschrijving niet meer veranderen. NPEX geeft uw opdracht aan ons door.

NPEX moet het inschrijfformulier uiterlijk op 27 mei 2020 om 17:00 uur hebben ontvangen. Dan stopt de periode om in te schrijven voor deze obligaties. Wij kunnen deze datum veranderen. Zo kunnen wij een eerdere datum kiezen. Dat kunnen wij bijvoorbeeld doen als wij genoeg inschrijvingen hebben om alle obligaties te verkopen. Wij kunnen ook een latere datum kiezen. Dat kunnen wij doen als wij nog niet genoeg inschrijvingen hebben als de inschrijfdatum stopt. Veranderen wij de inschrijfdatum? Dan laten wij dat weten op de website van NPEX.

2. U betaalt het bedrag waarvoor u obligaties wilt kopen. Dat doet u door het hele bedrag (inclusief inschrijfkosten) over te maken op de bankrekening van Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Het bankrekeningnummer van Stichting NPEX Bewaarbedrijf is NL59 INGB 0661 4576 72. Stichting NPEX Bewaarbedrijf betaalt ons. U en bestaande obligatiehouders die willen investeren in deze nieuwe obligatielening moeten het bedrag uiterlijk op 27 mei 2020 om 17:00 uur hebben betaald. Hoe eerder u betaalt, hoe groter de kans dat u obligaties krijgt. Dat leggen wij hieronder, onder het tijdschema, verder uit.

Wij gebruiken het volgende tijdschema:

#### **Woensdag 27 mei 2020 17:00**

De inschrijfperiode stopt. Op dat moment moet NPEX het inschrijfformulier en Stichting NPEX Bewaarbedrijf de betaling van u hebben ontvangen.

#### **Dinsdag 2 juni 2020**

Wij maken op de website van NPEX bekend hoeveel inschrijvingen wij hebben geaccepteerd.

#### **Woensdag 3 juni 2020**

Wij geven de obligaties uit. Dit gebeurt er allemaal op deze dag:

1. Wij hebben het geld van de obligaties van de beleggers ontvangen.
2. De beleggers krijgen de obligaties.
3. NPEX registreert in haar administratie op hoeveel obligaties iedere belegger recht heeft.

4. NPEX stuurt alle beleggers een bericht. Dan weet u of u obligaties heeft gekregen en zo ja, hoeveel obligaties u heeft gekregen.
5. De afspraken over de obligaties gelden vanaf nu tussen u en ons.
6. Wij betalen vanaf nu rente.
7. Als u wilt, mag u vanaf nu de obligaties verkopen.

Het kan zijn dat u minder obligaties krijgt dan u op uw inschrijfformulier heeft aangegeven. Of dat u geen obligaties krijgt. Bijvoorbeeld als meer personen obligaties willen kopen dan er worden aangeboden. Wij kijken naar het moment dat wij uw betaling hebben ontvangen. Wij houden daarbij de volgorde van ontvangen betalingen aan. Krijgt u minder obligaties? Dan krijgt u een deel van uw geld terug. Krijgt u geen obligaties? Dan krijgt u al uw geld terug.

Stichting NPEX Bewaarbedrijf maakt het geld over naar de bankrekening die u heeft gebruikt om te betalen. Dat doet Stichting NPEX Bewaarbedrijf binnen 3 werkdagen na 3 juni 2020. Behalve als wij de datum om in te schrijven hebben veranderd. Dan krijgt u uw geld 3 werkdagen na die nieuwe datum terug. Heeft u al een geldrekening bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan heeft Stichting NPEX Bewaarbedrijf het bedrag van uw inschrijving geblokkeerd op uw rekening. Stichting NPEX Bewaarbedrijf zal het bedrag dan deblokkeren. Daarna kunt u het weer gebruiken.

## 5.2 Wij kunnen de aanbieding stoppen

Wij kunnen de aanbieding van de obligaties stoppen. Dat doen wij niet zomaar. Dat kunnen wij doen als wij vinden dat wij niet genoeg inschrijvingen hebben ontvangen. Wij willen minimaal € 500.000 lenen. Hebben wij niet genoeg inschrijvingen? Dan zullen wij de aanbieding stoppen. Dat mogen wij besluiten.

Stoppen wij de aanbieding? Dan zetten wij een bericht op de website van NPEX ([www.npex.nl/perfotec](http://www.npex.nl/perfotec)). Ook stuurt NPEX u een e-mail als u al heeft ingeschreven. Heeft u al betaald aan Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan krijgt u uw geld binnen 5 dagen terug na deze e-mail. Stichting NPEX Bewaarbedrijf maakt het geld over naar de bankrekening die u heeft gebruikt om te betalen. U krijgt in dat geval geen rente betaald. Heeft u al een geldrekening bij Stichting NPEX Bewaarbedrijf? Dan heeft Stichting NPEX Bewaarbedrijf het bedrag van uw inschrijving geblokkeerd op uw rekening. Stichting NPEX Bewaarbedrijf zal het bedrag dan deblokkeren. Daarna kunt u het weer gebruiken.

## **6 ALS U OBLIGATIES WILT VERKOPEN**

### **U kunt alleen verkopen aan een andere belegger bij NPEX**

Wilt u niet wachten tot wij de lening terugbetalen? Dan mag u de obligaties verkopen. U kunt de obligaties alleen aan een belegger verkopen die een beleggingsrekening heeft bij NPEX. U kunt de obligaties niet overmaken naar een andere beleggingsrekening buiten NPEX.

### **Hoe kunt u verkopen aan een andere belegger bij NPEX via het handelsplatform?**

Hoe u de obligaties verkoopt, werkt zo:

U zet een of meer obligaties te koop op het handelsplatform van NPEX. Andere beleggers kunnen dan bieden op uw obligaties. Die beleggers geven aan welke prijs zij willen betalen. De persoon die de obligaties van u koopt, heeft ook een beleggingsrekening bij NPEX. Die persoon krijgt dan de obligaties op zijn beleggingsrekening bij NPEX. Hoe u precies de obligaties verkoopt, spreekt u met NPEX af als u de beleggingsrekening opent.

Verkoopt u obligaties? Dan krijgt u de prijs waarvoor u de obligatie heeft verkocht. Ook betaalt u kosten aan NPEX voor het verkopen van beleggingen op het handelsplatform. Welke kosten dat zijn, spreekt u af met NPEX. Die kosten staan ook op de website van NPEX.



## 7 INFORMATIE OVER ONS

### 7.1 Wat doen wij?

Wij specialiseren ons in het verlengen van de houdbaarheid van verse producten in de groente-, fruit- en bloemenhandel. In deze wereldwijde handel is sprake van voortdurende stress, omdat de producten (tijdens bewaring en transport) in de handelsketen voortdurend verouderen. Dit leidt heel vaak tot kwaliteitsclaims door de kopende partij bij de aflevering. Uiteindelijk veroorzaakt dit probleem ook kwaliteitsverliezen in winkels en thuis bij de consument.

Wij verlengen de houdbaarheid van verse producten door de optimale beschermende atmosfeer in de verpakkingen aan te brengen door middel van onze unieke technologie. Deze beschermende atmosfeer is verschillend per product. Dit is onze belangrijke specifieke knowhow.

Na de oogst blijven groenten, fruit en bloemen ademen en transpireren. In de verpakkingen zorgt dit voor een potentieel tekort aan zuurstof en toename van koolstofdioxide en water. De zogenaamde 'ademhalingssnelheid' van deze verse producten is voor ieder product uniek. Wij hebben systemen waarmee wij:

- de ademhalingssnelheid van verse producten bepalen;
- de (zelf ontwikkelde) zetmeel folie en normale plastic verpakkingen daarop aanpassen; en
- in de verpakkingen een optimale beschermende atmosfeer bereiken.

Onze nieuw ontwikkelde composteerbare folie van zetmeel zorgt voor een optimale doorlaatbaarheid van zuurstof (O<sub>2</sub>), koolstofdioxide (CO<sub>2</sub>) en water (H<sub>2</sub>O). Met andere woorden: de verpakking zorgt voor een exacte gasuitwisseling met de buitenlucht. Wij hebben de afgelopen drie jaren gewerkt aan deze innovatie, waardoor er nu een duurzaam alternatief voorhanden is voor de huidige plastic verpakkingen. In 2020 lanceren wij een transparante versie van deze folie op basis van aardappelzetmeel ter vervanging van plastic als verpakkingsmateriaal. Deze transparante composteerbare folie – waarin het product droog bewaard kan worden – is op basis van onze marktkennis en ervaring een revolutionaire doorbraak op het gebied van verduurzaming van de verpakkingsmaterialen van groenten, fruit en bloemen. De oplossing komt daarmee tegemoet aan de sterke vraag naar duurzame verpakkingen door producenten, retailers en consumenten. Voor de verpakkingsfolie voorzien van laser perforaties, en op basis van aardappelzetmeel, is patent verleend. Meer hierover leest u in hoofdstuk 7.

Deze nieuwe folie, in combinatie met de bestaande techniek van PerfoTec, vertraagt het verouderingsproces aanzienlijk van vrijwel alle soorten groenten, fruit en snijbloemen na de oogst. Dit wordt bereikt door de verpakking - afhankelijk van het product - te perforeren met laser microperforaties. De nieuwe atmosfeer die daardoor in de verpakking ontstaat, voorkomt onder andere uitdroging, verzuring, verkleuring en rotting. Hierdoor kan de houdbaarheid met 20-50% worden verlengd ten opzichte van fossiel plastic. De nieuwe folie maakt het bovendien voor veel producten mogelijk om dure luchtvracht te vervangen door goedkopere zeevracht, zonder risico op kostbaar kwaliteitsverlies tijdens het transport.

De zetmeel folie beschikt ook nog eens over veel betere eigenschappen dan het gangbare plastic. De folie laat namelijk relatief veel (transpiratie) vocht en CO<sub>2</sub> door, waardoor het product in de verpakking droog blijft en het

CO2 niveau blijft laag, zodat schimmels, bacteriën en rotting geen kans krijgen om het product aan te tasten. Hierdoor behoudt het product zijn volle waarde tijdens bewaring en transport.

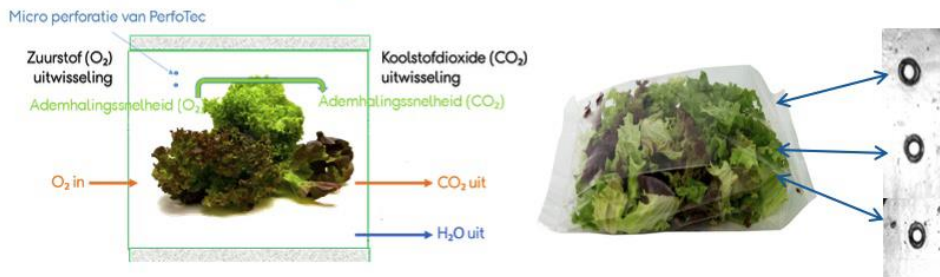
Schematisch weergegeven ziet dat er zo uit:

### Modified Atmosphere Verpakking

Na de oogst blijven verse groenten en fruit ademen en transpireren

PerfoTec's microperforaties zorgen voor de exacte gas uitwisseling met de buitenlucht

Schematisch weergegeven composteerbaar PerfoTec zakje:



Verlaagd zuurstof  $O_2$  = Tragere ademhaling = Langere houdbaarheid  
 Verhoogd koolstofdioxide  $CO_2$  = Beperkt schimmels = Betere kwaliteit

**PerfoTec's nieuwe composteerbare folie op basis van zetmeel, houdt het product droog, wat zorgt voor een extra lange houdbaarheid (+20 – 50% extra t.o.v. fossiel plastic)**

Met onze systemen en technieken en onze specifieke knowhow bieden wij dus een totaaloplossing om de beste kwaliteit voor verse producten te garanderen voor de langst mogelijke tijd. U leest hierover meer in paragraaf 7.3. Deze totaaloplossing is uniek in de markt. Wij noemen dit het PerfoTec effect.



Handelaren in verse producten en hun leveranciers kunnen met onze apparatuur en technieken een hogere omzet realiseren en tegelijkertijd hun kosten verlagen. Een groot aantal klanten, zowel retailers als verpakkers van groenten en fruit, werken reeds met het PerfoTec systeem. Zij kunnen daardoor betere producten leveren met langere houdbaarheid. Als gevolg daarvan hebben zij minder kwaliteitsclaims. Dit helpt ook de retailers om de productverliezen in de winkels fors te verminderen. Dit komt doordat er veel minder producten de houdbaarheidsdatum overschrijden. De Britse retailer Marks & Spencer heeft bijvoorbeeld met behulp van het PerfoTec systeem de winkelverliezen bij hun aardbeien en frambozen met 50% weten terug te dringen door 2 dagen extra houdbaarheid. Dit levert volgens Marks & Spencer jaarlijks een besparing op van € 2,5 miljoen.

### *Ons doel*

Ons doel is om wereldwijd de belangrijkste partner te worden van retailers en van hun leveranciers voor het verlengen van de houdbaarheid in de keten van verse groenten, fruit en bloemen. Om dit doel te realiseren, werken wij samen met andere specialisten. Dit zijn specialisten op het gebied van verpakking (bijvoorbeeld folieleveranciers) en verpakkingsmachines. Ook gebruiken wij regionale distributeurs. Deze distributeurs zijn verantwoordelijk voor de verkoop. Zij helpen ons bij het vergroten van onze afzetmarkt.

Wij hechten veel waarde aan duurzaamheid. Duurzaamheid heeft een belangrijke rol gespeeld in het ontstaan en de ontwikkeling van PerfoTec.

Het verlengen van de houdbaarheid via onze verpakkingstechnieken leidt tot vermindering van de voedselverspilling. Ook leidt het tot vermindering van CO<sub>2</sub>-uitstoot. Dit komt omdat verse producten op andere manieren getransporteerd kunnen worden (bijvoorbeeld via zeevracht in plaats van luchtvracht).

Zoals u hebt kunnen lezen, hebben wij een verpakkingsmateriaal op basis van aardappelzetmeel ontwikkeld dat volledig composteerbaar is of geschikt is voor hergebruik. De ontwikkeling van het verpakkingsmateriaal dat volledig composteerbaar is, is tot stand gekomen door een samenwerking met een Duits bedrijf. De ontwikkelde folie heeft speciale eigenschappen die helpen om de houdbaarheid van groenten en fruit nog verder te verlengen. Dit komt doordat het product in dit verpakkingsmateriaal droog blijft. Daarmee leveren we tegelijkertijd ook onze bijdrage aan de oplossing van het plastic probleem.

### *Onze missie & visie*

Het is onze missie om kwaliteit en houdbaarheid van verse producten te optimaliseren en bij te dragen aan vermindering van wereldwijde voedselverspilling.

Het is onze visie om:

- de meest nauwkeurige MAP (*Modified Atmosphere Packaging*) technologie door continue verbetering te bieden;
- historische data afkomstig van lopende systemen van klanten te gebruiken voor continue verbetering en voor bewijslevering (*proven technology*) van onze systemen;
- de wereldwijde standaard te zijn voor het bieden van een gebruiksvriendelijke en complete MAP oplossing in de keten van teler naar consument;

- met een combinatie van onze technologische kennis en onze knowhow over kwaliteitsverloop van verse producten na de oogst de best mogelijke kwaliteit en houdbaarheid van verse producten te realiseren.

## 7.2 Onze geschiedenis

Bas Groeneweg is de initiatiefnemer van PerfoTec. Hij startte PerfoTec in 2004.

Door zijn tuinbouw achtergrond, heeft Bas veel kennis van de levenscyclus van verschillende soorten groenten en fruit. In zijn vorige baan bij GreenSprout B.V. ervaarde Bas de toegevoegde waarde van maatwerk verpakking op de houdbaarheid van spruiten. Hij zag dat kleinere en betere gaatjes in verpakkingen de houdbaarheid ten goede kwamen. Hierdoor werd hij geprikkeld. Bas zag mogelijkheden in microperforatie door middel van een laser. Een techniek die voor alle soorten groenten en fruit toegepast zou kunnen worden. Het idee voor PerfoTec was ontstaan.

Zijn idee besprak hij in 2003 met een derde partij uit Mijdrecht: Mundi Technology. Met deze partij ontwikkelde hij in drie jaar tijd een uniek lasersysteem: *PerfoTec Laser Perforation System*. Deze laser past op elke verpakkingsmachine. Het unieke aan de laser is de combinatie tussen de laser zelf en de closed-loop-feedback camera. Dit geïntegreerde camerasysteem inspecteert ieder gaatje op kwaliteit (op diameter en vorm). Het camerasysteem waarborgt daardoor de nauwkeurigheid van de zuurstofdoorlaatbaarheid van iedere verpakking. Voor een verdere uitleg verwijzen wij naar paragraaf 7.3 ("Onze producten").

Na de ontwikkeling van de hiervoor genoemde laser volgden meer producten. Met haar huidige producten is PerfoTec in staat om een totaalpakket te bieden aan haar klanten.

## 7.3 Onze producten en diensten

### 7.3.1 De door ons ontwikkelde producten

PerfoTec heeft de volgende producten ontwikkeld:

- Laser Perforation System
- Fast Respiration Meter 4.0
- Gas Flush System
- Dynamic Liner System
- Linerbags
- MAP Shuttle tray

### Laser Perforation System

Het Laser Perforation System verlengt de houdbaarheid van verse producten. Het systeem optimaliseert de doorlaatbaarheid van verpakkingen. Doorlaatbaarheid is het kritieke controle punt voor de kwaliteit en houdbaarheid van verse producten. De doorlaatbaarheid van verpakkingen kan worden geregeld door microperforatie. De laser maakt een consistente en nauwkeurige hoeveelheid en grootte van gaatjes. De laser past op elke verpakkingsmachine in de wereld.

Het unieke aan het Laser Perforation System is de combinatie tussen de laser zelf en het closed-loop-feedback camerasysteem. Dit geïntegreerde camerasysteem inspecteert ieder gaatje voor kwaliteitsdoeleinden (op diameter en vorm). Het camerasysteem waarborgt de nauwkeurigheid van de zuurstofdoorlaatbaarheid van iedere verpakking. Bij een inconsistentie kan de verpakkingsmachine direct automatisch worden gestopt. Het totaalsysteem garandeert dus dat alle verpakkingen exact gelijk zijn qua vereist aantal gaatjes en de grootte daarvan. Daardoor wordt de beschermende atmosfeer optimaal voor het product.



### Fast Respiration Meter 4.0

De Fast Respiration Meter 4.0 is een aanvulling op de laser perforatietechniek. Het meet de ademhalingsnelheid van vers fruit, groenten en bloemen. Hiermee kan de (optimale) doorlaatbaarheid van de verpakking worden bepaald. Met de Fast Respiration Meter kan worden ingespeeld op seizoenschommelingen.

De machine meet zowel zuurstofconsumptie als de productie van kooldioxide.

De ademhalingsnelheid wordt gemeten in milliliter zuurstof per kilogram product per 24 uur. Met andere woorden: hoeveel milliliter zuurstof een bepaald product per kilo per uur inademt. De informatie wordt ge-upload naar een website met online AMAP software. AMAP staat voor *Active Modified Atmosphere Packaging*. Die software converteert de data naar de vereiste doorlaatbaarheid per verpakking. In combinatie met de verpakking



en folie specificaties, wordt de data vervolgens geconverteerd in het aantal gaatjes en de grootte daarvan die nodig zijn om de houdbaarheid te verlengen.

### Gas Flush System

Het Gas Flush System is – net als de Fast Respiration Meter – een aanvulling op de laser perforatietechniek. De PerfoTecO2Control zorgt voor een optimale atmosfeer in verpakkingen van versproducten (bijvoorbeeld gesneden groenten en maaltijdsalades) al direct op het moment van verpakken. Een nauwkeurig afgesteld, gecontroleerd mengsel van perslucht en stikstof, aangepast aan ademhalingsnelheid van het product, leidt tot langere houdbaarheid en dus tot minder voedselverspilling.



Het systeem is geschikt voor zowel horizontale schaalverpakkingen (bijvoorbeeld verpakkingen voor kant en klare maaltijdsalades of aardbeien (zie hiernaast)) als voor verticale verpakkingen (bijvoorbeeld een verpakking (zakje) voor salade (zie hiernaast)). Met dit systeem kunnen verpakkers van versproducten direct bij het moment van verpakking het benodigde niveau van een gemodificeerde atmosfeer behalen. Door de integratie van dit systeem in het verpakkingproces, gaat de snelheid van het verpakkingproces omhoog.

De gepatenteerde gasbuis in combinatie met software en sensoren maken het mogelijk om voor te spoelen met stikstofgas. Het systeem waarborgt hiermee een accuraat en stabiel zuurstofniveau met een afwijking van minder dan 0.5% tussen de verpakkingen en dat geeft een constante en langere houdbaarheid. Dit gebeurt met real time data. De instellingen worden automatisch aangepast bij afwijking.

Het systeem voorziet in een security check op drie manieren:

- i. als de zuurstofniveaus in de verpakkingen te hoog of te laag zijn, wordt de verpakkingmachine gestopt;
- ii. moet de verpakkingmachine frequenter stoppen (om andere redenen), dan blijft het O<sub>2</sub> niveau stabiel;
- iii. wordt de verpakkingmachine uitgeschakeld, dan schakelt ook het Gas Flush System uit.

Dit leidt tot een significante vermindering van gas verspilling en dus tot vermindering van kosten.



## Dynamic Liner System

Via het Dynamic Liner System kunnen op locatie laser geperforeerde kratzakken worden gemaakt. Het systeem werkt met het Laser Perforation System (inclusief de geïntegreerde camera). Met dit systeem zijn producten goed beschermd, al voordat ze vervoerd worden. Deze techniek kan een enorme besparing realiseren voor importeurs van groenten en fruit. Waar seizoensgebonden producten vaak met luchtvracht moeten worden vervoerd, kan dat met deze nieuwe techniek ook met zeevracht omdat de producten langer houdbaar blijven. Dat bespaart kosten en zorgt voor een lagere CO2-uitstoot.



## Linerbags

Voor onder meer het Dynamic Liner System heeft PerfoTec linerbags ontwikkeld. Dit zijn alternatieven voor plastic zakken en folies. De linerbags worden gemaakt van zetmeel. Deze zijn volledig composteerbaar.

## MAP Shuttle tray

De MAP Shuttle tray verlengt de houdbaarheid van versproducten in grootverpakkingen bij langdurig transport of opslag (denk bijvoorbeeld aan blauwe bessen). Het vervangt kartonnen wegwerpbakken. De MAP Shuttle tray is stapelbaar en herbruikbaar (waardoor het gebruik van plastic wordt verminderd).

We zijn in een vergevorderd stadium van ontwikkeling van een machine waarmee de MAP Shuttle tray ook kan worden afgedekt met door ons geperforeerd folie (via het Laser Perforation System). Hierdoor wordt de houdbaarheid verlengd. Deze machine combineert de Shuttle tray en het Laser Perforation System met een speciaal ontwikkelde gash flush. Hiermee wordt een optimale atmosfeer bereikt. Deze gash flush brengt ozon aan in de verpakking. Hierdoor worden onder andere schimmels en bacteriën van de versproducten verminderd. De machine is technologisch uitontwikkeld. Wij zullen samen met een grote klant uit het Verenigd Koninkrijk (gespecialiseerd in gesneden fruit) een validatietraject ingaan.



### 7.3.2 Onze diensten

#### Verkoop van systemen

Wij verkopen de door ons ontwikkelde systemen aan onze klanten. Wie onze klanten zijn, leest u in paragraaf 7.4. Bij verkoop van onze systemen wordt een apart servicecontract afgesloten. Het servicecontract wordt afgesloten

voor de levensduur van het systeem. De minimale levensduur van de systemen is 10 jaar. Voor het servicecontract wordt een jaarlijkse vergoeding gevraagd.

Ongeveer 50% van onze huidige omzet komt uit directe verkoop van lasers en respiratiemeters. In de komende jaren zal een deel van deze omzet worden gerealiseerd via het "pay-per-use" model (in plaats van directe verkoop). U leest meer over ons "pay-per-use" model onder "Verhuur van systemen". Een grafische weergave van onze omzetverdeling ziet u in paragraaf 7.3.3. De pay-per-use contracten die wij binnen ons model zullen afsluiten, zullen een zo kort mogelijke huurperiode hebben. De klant zal na deze huurperiode moeten overgaan tot aankoop van het systeem. Het pay-per-use model ondersteunt dus het verkoopproces. Het verhuurmodel zal hoofdzakelijk strategisch worden ingezet bij belangrijke nieuwe accounts van PerfoTec, onder meer bij grote groenteverwerkers en nieuwe foliepartners, waarmee we tegelijkertijd ook licentieovereenkomsten zullen afsluiten.

#### *Verhuur van systemen*

Naast verkoop van onze systemen, verhuren wij onze systemen. Op dit moment verhuren wij systemen aan 5 klanten. Daarmee spelen wij in op een marktbehoefte van onze klanten.

De behoefte aan onze systemen is groot, maar voor bepaalde klanten zijn onze systemen een grote investering. Onze klanten moeten daarvoor investeringsbudget vrijmaken. Dit vormt regelmatig een obstakel voor de verkoop van onze systemen, ondanks de grote behoefte. Daar komt bij dat het verlengen van houdbaarheid bij sommige klanten geen eerste prioriteit kan krijgen: deze klanten investeren – bij beperkt budget – eerder in andere activa (denk aan nieuwe fabrieken of nieuwe verpakkingslijnen).

Daarom hebben wij al gemerkt dat verhuur het besluitvormingsproces over de toepassing van onze systemen helpt te versnellen en dat voor klanten (de aanschaf) laagdrempeliger wordt.

Met een verhuurmodel kunnen wij dus in een bredere marktbehoefte voorzien. Dit is aanleiding geweest om het verhuurmodel verder in de markt te zetten. In dit verhuurmodel worden onze systemen (eerst) verhuurd. Na afloop van de (zo kort mogelijke) huurperiode moet de klant het systeem kopen. Het verhuurmodel ondersteunt dus het verkoopproces van de systemen. Wij verwachten dat de omzetverhouding tussen de verkoop en verhuur van systemen 30/70 zal gaan bedragen, waarbij voortdurend nieuwe verhuurcontracten worden afgesloten en lopende verhuurcontracten in verkoop zullen worden omgezet.

Onze systemen zullen aan de verpakkingslijnen van klanten worden toegevoegd, maar blijven eigendom van PerfoTec. Om ons verhuurmodel verder in de markt te zetten, moeten wij dus systemen aanschaffen. Hiervoor gebruiken wij (een groot deel van) de obligatielening. U leest hierover meer in hoofdstuk 8.1. Het verhuurmodel noemen wij het "*pay-per-use model*". In dit model zullen onze systemen worden verhuurd. Onze systemen zullen aan de verpakkingslijnen van klanten worden toegevoegd, maar blijven eigendom van PerfoTec. Om dit te waarborgen en om het naleven van het contract te kunnen afdwingen, hebben wij de volgende maatregelen getroffen:

- Wij doen onderzoek naar de (financiële gezondheid) klant (zowel bezoek ter plaatse als boekenonderzoek);



- We vragen vooraf een betalingscommitment van de klant (denk aan het dragen van de installatiekosten, aantal maanden vooruit betalen, minimale afneemperiode, kosten voor de-installatie bij voortijdige beëindiging van de huur).
- Vermelding van de tekst "Eigendom van PerfoTec" op de verhuurde producten;
- Schriftelijke juridische afspraken om het eigendom van PerfoTec te waarborgen;
- Inrichting van een degelijk IT-proces die benodigd is voor een zorgvuldige administratie (licentievergoeding per meter folie):
  - Wij kunnen de producten op afstand kunnen bedienen (waaronder stopzetten).
  - Een (door de klant) van internet ontkoppelde machine werkt niet.

De klant betaalt een vaste vergoeding voor de huur van het systeem (of de systemen). Ook betaalt de klant een vergoeding per meter folie. Dit houden wij bij op afstand via onze software. Wij bieden onze klanten een 24/7 servicelijn. Daarnaast geven wij training aan de medewerkers van onze klanten die werken met onze systemen. Ook bieden wij tegen vergoeding onderhoud aan. Onderhoud brengen wij niet als een separaat bedrag in rekening, maar dit zit bij de huurprijs inbegrepen.

Wij kunnen klanten continuïteit van de goede werking van onze systemen-bieden. Wij zijn voor onderdelen van de systemen niet afhankelijk van één (enkele) leverancier. Wij houden deze continuïteit ook in de gaten. Als wij problemen signaleren (bijvoorbeeld een lager aantal meter folie), dan zoeken wij samen met de klant naar oplossingen.

#### *Folie oplossingen*

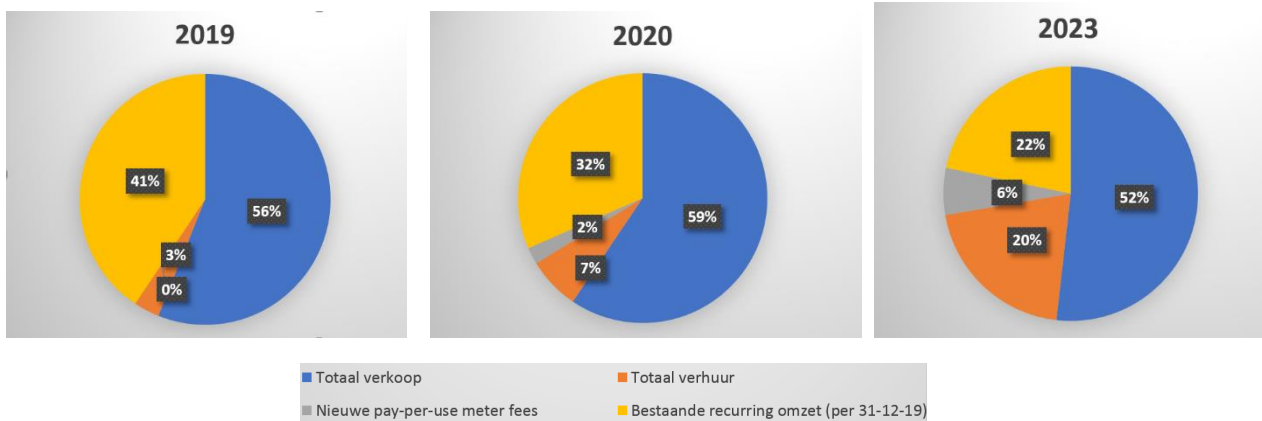
PerfoTec heeft de door haar ontwikkelde gepatenteerde folie (zie paragraaf 7.3.1 onder "Linerbags") en unieke laser technology samengebracht in een nieuwe dienst, waarmee zij de markt voor folieverwerkers en folieleveranciers aanboort. Deze dienst is een strategische aanvulling op de oplossingen van PerfoTec. Het voorziet in een marktbehoefte van eindklanten die voor-geperforeerde verpakkingen willen. Deze klanten kunnen wij via de folieverwerkers en folieleveranciers bereiken.

PerfoTec gaat samenwerkingen aan met folieverwerkers en folieleveranciers. Deze samenwerkingen worden op basis van exclusiviteit gesloten. Onze partners betalen een licentievergoeding per meter folie. De licentievergoeding weerspiegelt ook de vergoeding voor de inspanningen van PerfoTec ten aanzien van de ontwikkeling van de folie (het patent).

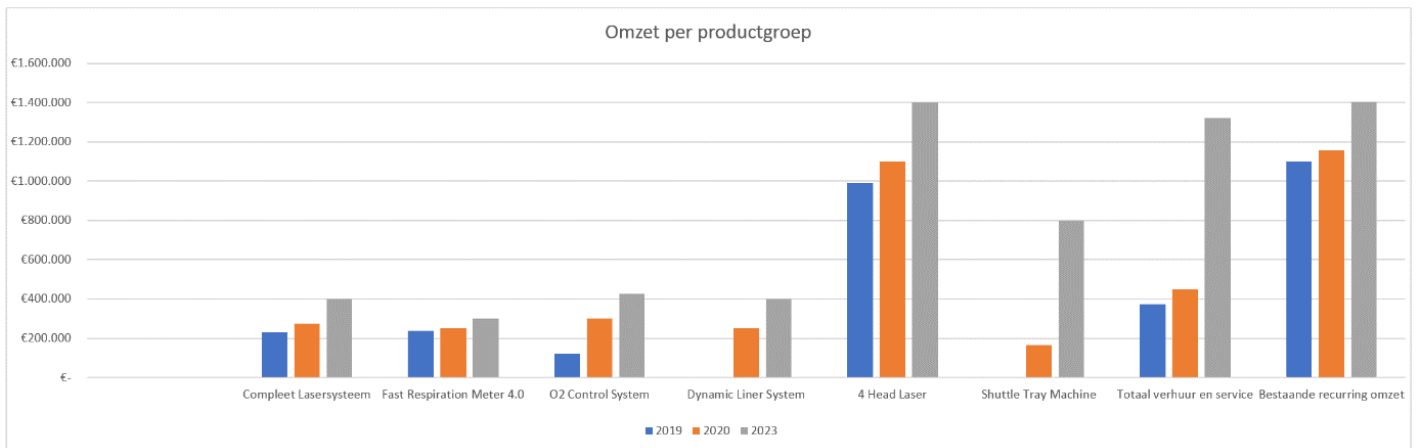
In aanvulling op de reeds bestaande licentieovereenkomsten met betrekking tot fossiel plastic (geperforeerd met onze laser), is PerfoTec de twee eerste licentieovereenkomsten inzake de nieuwe zetmeelfolie aangegaan. De partners waarmee deze overeenkomsten zijn aangegaan, zijn gevestigd in de Verenigde Staten en Zuid-Afrika. Door het patent kunnen wij voor deze dienst een hogere vergoeding vragen per meter geperforeerde folie. Dit zal zorgen voor een versterking van onze terugkerende inkomstenstroom.

### 7.3.3 Huidige omzetverdeling en de verwachte omzetverdeling richting 2023

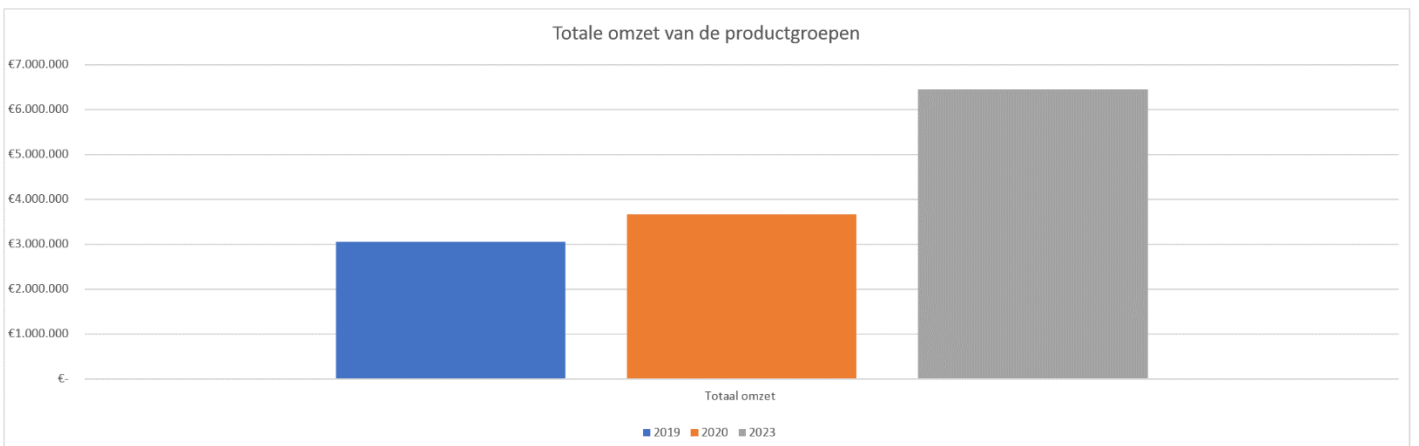
In de grafieken hieronder wordt aangegeven hoe veel procent van de omzet het gevolg is van verkoop, verhuur, pay-per-use metervergoedingen en bestaande recurring omzet. Recurring omzet is terugkerende omzet uit bestaande contracten (metervergoedingen en servicecontracten). De percentages hieronder weergegeven zijn gebaseerd op de (verwachte) omzet per dienst.



Hieronder wordt de (verwachte) omzet per productgroep weergegeven.



Hieronder wordt de (verwachte) totaalomzet voor de productgroepen weergegeven.



### Verwachte verkopen en verhuur richting 2023

We hebben in voorbereiding voor deze obligatie-uitgifte besloten om een conservatief management scenario als uitgangspunt te nemen. Hierbij zijn wij uitgaan van realistische en haalbare doelen richting 2023. Bij realisatie van dit scenario – en bij voortzetting daarvan – verwachten wij ruim aan de verplichtingen van deze obligatielening te kunnen voldoen.

Verkoop aantallen				
	2020	2021	2022	2023
Compleet Lasersysteem	2	3	4	5
Fast Respiration Meter 4.0	1	2	3	4
O2 Control System	12	14	16	18
Dynamic Liner System	1	2	1	2
4 Head Laser	3	2	2	2
Shuttle Tray Machine	0	1	1	2

Verhuur aantallen				
	2020	2021	2022	2023
Compleet Lasersysteem	5	5	6	6
Fast Respiration Meter 4.0	6	7	8	8
O2 Control System	0	0	0	0
Dynamic Liner System	1	1	2	2
4 Head Laser	0	1	1	1
Shuttle Tray Machine	0	1	1	0

Uit de bovenstaande tabel blijkt dat we in de komende jaren uitgaan van (bewust gekozen) lage aantallen. De nadruk blijft liggen bij verkoop. De verhuur zal selectief worden ingezet om de besluitvorming bij onze potentiële klanten te versnellen. In de begroting voor 2023 is zichtbaar dat verhuur en pay-per-use inkomsten behoorlijk zijn toegenomen in vergelijking met 2020, waarbij uiteraard de pay-per-use inkomsten van de uitgeleverde machines in 2020-2022 ook in het jaar 2023 cumulatief meetellen in de omzet. Zo zullen de verhuurmachines die we in 2023 uitleveren gemiddeld slechts voor 6 maanden opbrengsten opleveren, omdat het in productie nemen bij de klant een aanlooperperiode vergt. Zo zullen de verhuurmachines van 2023 pas echt omzet opleveren in 2024 en 2025.

Ten aanzien van de prognoses vinden wij het belangrijk te vermelden dat wij deze baseren op onze verwachtingen. De feitelijke aantallen kunnen afwijken van onze prognoses. Negatieve macro-economische ontwikkelingen (wereldwijd) kunnen een negatieve uitwerking hebben op onze prognoses.

Wij beschikken over 15 jaar aan historische data van het aantal verkopen en orders. Deze data vormen de basis voor dit management scenario. De mogelijk upside als gevolg van de introductie van onze nieuwe technologieën en de nieuwe zetmeel folie hebben we niet meegenomen in de berekeningen.

#### 7.3.4 Bescherming ontwikkelde producten, duurzaamheid en innovatie

Sommige (onderdelen) van onze systemen zijn beschermd door intellectuele eigendomsrechten (zoals patenten). Meer hierover leest u in paragraaf 7.8.

Alle door ons ontwikkelde producten en diensten dragen bij aan het:

- verminderen van voedselderving;
- terugdringen van kosten in de hele keten;
- verminderen van CO<sub>2</sub>-uitstoot;
- reductie van het gebruik van plastic.

Duurzaamheid is voor ons een belangrijke drijfveer om te innoveren. De innovatiekracht van PerfoTec blijft niet onopgemerkt. PerfoTec heeft de volgende awards gewonnen:

- Groene Tulp Award (Accenture Innovation Awards 2012)  
(met het Laser Perforation System en de Fast Respiration Meter)
- International FoodTec award 2015  
(met de Fast Respiration Meter)

Daarnaast was PerfoTec genomineerd voor de:

- Rabo Duurzame Innovatie Prijs 2019  
(met het Dynamic Linerbag System)
- Fruit Logistica Innovation Award 2019  
(met de PerfoTecO<sub>2</sub>Control (het Gas Flush System))

#### 7.4 Op welke markten zijn wij actief?

Wij zijn actief op de wereldwijde retail- en transportmarkt voor groenten en fruit. Deze markten worden gekenmerkt door sterk fluctuerende prijzen als gevolg van vraag- en aanbod fluctuaties. Ook kennen deze markten een structurele jaarlijkse groei door toename van de consumptie. Dit als gevolg van bevolkingsgroei, de wens om gezonder te leven en de toenemende behoefte aan topkwaliteit. Tegelijkertijd worden de oogsten van de groenten en fruit steeds onvoorspelbaarder door klimaatverandering. Dat vergroot de behoefte bij onze klanten om groenten en fruit langer te kunnen bewaren. Daarnaast is er druk vanuit retailers om instore waste (voedselverspilling) en het gebruik van plastic terug te dringen. Wij bieden voor dit laatste punt een oplossing met onze nieuwe composteerbare folie in samenwerking met onze foliepartners.

De retail- en transportmarkt voor bloemverpakkingen zijn nieuwe markten die wij hebben aangeboord. Onze lopende projecten (daarover leest u meer in paragraaf 7.12) zijn succesvol. Dat is belangrijk in de uitstraling van PerfoTec op deze markten. De Nederlandse markt is een significante markt in de bloemenindustrie. Wij zitten letterlijk (geografisch) dicht op de markt. Als Nederlandse partij spelen wij een 'thuiswedstrijd'. Wij zien veel potentie in deze markten en zien dit als groeimarkten, met name ook e-commerce voor bloemen.



#### 7.4.1 Algemeen

Zowel de retail- als transportmarkt voor groenten en fruit worden gekenmerkt door een stabiele groei. Deze markten niet zo gevoelig zijn voor conjunctuurschommelingen als gevolg van macro-economische ontwikkelingen.

Dit komt omdat groenten en fruit producten zijn die voorzien in de primaire levensbehoefte van mensen. Voor uitbraak van het Coronavirus (COVID-19) was de verwachting dat de markt voor groenten en fruit tussen 5% en 10% per jaar zou groeien.<sup>1</sup> Dit is gebaseerd op de verwachte toename van de bevolking en consumptie per hoofd van de bevolking vanwege gezondheidsvoordelen. De consumptiegroei komt doordat deze producten steeds belangrijker worden in het voedingspatroon van mensen (de trend is dat mensen steeds bewuster met voeding bezig zijn en overschakelen over naar een plantaardig voedingspatroon). Deze stabiliteit is gunstig voor PerfoTec, omdat PerfoTec actief is in ketens die onderdeel zijn van de voedselvoorziening in groenten en fruit.

Een relevante en zeer actuele ontwikkeling is de wereldwijde uitbraak van het Coronavirus (COVID-19). Het is nog te vroeg om gefundeerde uitspraken te doen over mogelijke gevolgen van het Coronavirus op de markten waarop wij actief zijn. Dit komt omdat een dergelijk virus zich nog niet eerder wereldwijd op deze schaal heeft voorgedaan. Wij weten op dit moment dus niet of de stabiliteit en de verwachte groei van deze markten zal doorzetten. De mogelijke gevolgen voor PerfoTec van de wereldwijde uitbraak van het Coronavirus (COVID-19) zijn hierdoor op dit moment niet in te schatten.

Hoewel wij niet weten hoe deze situatie zich zal ontwikkelen en of de verwachte groei van de voor ons relevante markten zal doorzetten, blijven wij een speler die in de keten zit voor primaire levensbehoeften. PerfoTec heeft een wereldwijde geografische spreiding (zie paragraaf 7.6), een egaal klantenbestand (zie 7.4.2 en 7.4.3) en er bestaat slechts een beperkte afhankelijkheid van leveranciers (zie paragraaf 7.10).

#### 7.4.2 Retailmarkt voor groente- en fruitverpakkingen en onze klanten

PerfoTec richt zich op de wereldwijde retailmarkt voor groente- en fruitverpakkingen. De klanten van PerfoTec zijn retailhandelaren in groenten en fruit. Denk daarbij aan:

- (inter)nationale supermarktketens (zoals Marks & Spencer, Jumbo en Tesco);
- groothandels (zoals Costco);
- fastfoodketens (zoals McDonalds en Burger King)
- en de leveranciers van de hiervoor genoemde partijen (zoals Hessing, Eisberg-GastroStar en Berry Gardens).

Op basis van marktinformatie die wij de afgelopen vijftien jaar hebben verzameld, verwachten wij dat de retailmarkt voor flexibele verpakkingstofolie van groenten en fruit ongeveer 5 miljard meter folie per jaar bedraagt. Onze inschatting is dat ongeveer 30%-40% van deze markt actief is in de microperforatie laser techniek. Daarmee is ons verwachte marktpotentieel ongeveer 2 miljard meter verpakkingstofolie per jaar. Onze huidige marktaandeel is

---

<sup>1</sup> Fruit Logistica Trend Report 2018 ([https://www.fruitlogistica.com/media/fl/Fruit\\_Logistica\\_Trend\\_Report\\_2018-en](https://www.fruitlogistica.com/media/fl/Fruit_Logistica_Trend_Report_2018-en) (report) and [https://www.fruitlogistica.com/en/Newsletter-Mails/NewsletterWeb\\_575427.html](https://www.fruitlogistica.com/en/Newsletter-Mails/NewsletterWeb_575427.html) (newsletter)).

ongeveer 150 miljoen meter folie per jaar. De activiteiten in retailverpakkingen op deze markt zorgen - tot nu toe - voor ongeveer 95% van onze omzet.

Sinds 2015 is PerfoTec ook actief in de retailmarkt voor bloemenverpakking. Hieraan is in 2018 vervolg gegeven met bloembollen door een samenwerking met onder andere Dutch Flower Group, Provincie Noord-Holland en Provincie Flevoland. Meer hierover kunt u lezen in paragraaf 7.12. e-Flora (de e-commerce tak van Dutch Flower Group) is bijvoorbeeld een klant van PerfoTec.

Op basis van klantinformatie verwachten wij dat de retailmarkt voor e-commerce bloemenverpakkingen vanuit Nederland op dit moment ongeveer 10 miljoen verpakkingen per jaar gebruikt. Dit marktsegment is het snelst groeiende onderdeel van de bloemenverkoop.<sup>2</sup>

#### 7.4.3 *Transportmarkt voor groente- en fruit verpakkingen en onze klanten*

Daarnaast richt PerfoTec zich op de wereldwijde transportmarkt voor groente- en fruitverpakkingen. De klanten van PerfoTec zijn transporteurs in groenten en fruit. Denk daarbij aan:

- transporteurs in fruit vanuit Zuid-Amerika en Midden-Amerika naar de Verenigde Staten en Europa (dankzij de oplossingen van PerfoTec kan dit via zeevracht in plaats van luchtvracht);
- transporteurs in groenten en fruit vanuit Zuid-Afrika en Kenia naar Europa

Ook omvat deze markt de markt voor bewaring van verse producten om vraag en aanbod beter te kunnen laten aansluiten. Door klimaatverandering komen oogsten steeds vaker in een korte piekperiode. Onze technologie maakt het mogelijk om voorraad veilig te bufferen, waardoor onze klanten kunnen profiteren van hogere verkoopprijzen na de oogstpiek.

De transportmarkt voor groente- en fruitverpakkingen gebruikt op basis onze inschatting ongeveer 5 miljard meter folie per jaar. De activiteiten op deze markt zorgen voor ongeveer 5% van onze omzet. De verwachting is dat dit zal snel gaan groeien vanwege onze nieuwe DLS technologie en zetmeelfolie. In de onderstaande tabel wordt de vergelijking gemaakt van de maximale bewaarduur van bepaalde producten tussen fossiele verpakkingsmaterialen en een "gewone laser" en de laser van PerfoTec in combinatie met het zetmeel folie. Daaruit volgt dat er sprake is van een langere bewaarduur van de producten als gebruik wordt gemaakt van de PerfoTec oplossingen.

---

<sup>2</sup> <https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/tuinbouw/sierteelt-kansen-voor-ondernemers/>.

Maximale bewaarduur onder optimale condities in dagen	Laser perforatie met	Laser perforatie met	PerfoTec Laser perforatie met
	Polyethyleen	Stepac nylon	PerfoTec's biofilm
Asperges	12	22	35
Avocado	14	38	65
Paprika	12	17	30
Blauwe bessen	14	45	65
Broccoli	14	32	50
Spruiten	14	16	35
Bleekselderij	7	45	72
kersen	10	25	50
Chinese kool	14	38	65
Koriander	5	10	15
komkommer	5	11	18
Dille	5	8	15
aubergine	5	15	25
Druiven	21	32	65
sperziebonen	0	12	20
Pepers	7	12	25
IJsbergsla	7	14	35
Prei	7	12	21
Mango	0	30	50
Papaya	10	15	25
Granaatappel	10	22	40
Aardbeien	5	8	15
Zoete punt paprika	7	16	25

Ook in de transportmarkt voor bloemen is PerfoTec actief, zij het op beperkte schaal. Voornamelijk heeft de verzendverpakking voor e-commerce bloemen prioriteit bij onze afnemers, waaronder e-Flora.

## 7.5 Wie zijn onze concurrenten?

De belangrijkste concurrenten van PerfoTec zijn Stepac (een onderdeel van Johnson Matthey), Rofin Lasers, Preco Lasers en Amcor. Deze partijen zijn allemaal actief op het gebied van ofwel verpakkingsoplossingen in brede zin, waaronder verpakkingen van groenten en fruit, ofwel een brede toepassing van lasertechniek, waaronder perforatie van verpakkingen. Deze concurrenten van PerfoTec bieden geen totaaloplossingen op de manier waarop PerfoTec dat doet. Bijvoorbeeld omdat zij maar een deel van de producten en diensten leveren die PerfoTec biedt en/of geen focus hebben op groenten-, fruit en bloemverpakkingen. De kracht van PerfoTec ligt dus in de combinatie van specialistische kennis van groenten, fruit en bloemen en de combinatie van de door haar ontwikkelde systemen.

PerfoTec onderscheidt zich daarnaast ook door haar unieke technologie en configuratiemogelijkheden van de systemen. Dit betekent dat de systemen van PerfoTec compatibel zijn met verpakkingslijnen van de klanten.

Ten opzichte van onze concurrenten heeft PerfoTec een technologische voorsprong. Door de compleetheid en de bescherming van onze technologie door intellectuele eigendomsrechten hebben we een groot concurrentievoordeel. Hierdoor verwacht PerfoTec dit concurrentievoordeel te kunnen behouden. U leest meer over de intellectuele eigendomsrechten van PerfoTec in paragraaf 7.8.

## 7.6 In welke landen zijn wij actief?

Wij zijn wereldwijd actief. Hieronder laten wij zien waar onze systemen door onze klanten worden gebruikt. De geografische spreiding van onze klanten zorgt voor een spreiding van het risico.



Overzicht omzet per regio in percentages		
<b>Europa</b>		60%
-	<b>Verenigd Koninkrijk</b>	50%
-	<b>Nederland</b>	25%
-	<b>Overige landen EU</b>	25%
<b>Noord-Amerika</b>		10%
<b>Afrika</b>		10%
<b>Australië</b>		10%
<b>Azië</b>		10%

Onze hoofdvestiging zit in Nederland.

In 2018 heeft onze moedermaatschappij, Perfo Knowledge B.V., in de Verenigde Staten een juridische entiteit opgericht: PerfoTec Inc. Dit heeft zij gedaan om de Amerikaanse markt te betreden met PerfoTec systemen. Bij PerfoTec Inc. is één persoon werkzaam op basis van een overeenkomst van opdracht. Deze collega geeft onder andere demonstraties van de PerfoTec systemen met mobiele demomachines (zogenaamde "roadrunners").

In de andere landen waar onze producten en diensten worden afgenomen, hebben wij geen fysieke vestiging of juridische entiteit. Daar werken wij samen met distributeurs die voor eigen rekening en risico onze producten en diensten inkopen en vervolgens verkopen. In de volgende landen hebben wij distributeurs: Argentinië, Australië, Chili, China, Denemarken, Finland, India, Japan, Noorwegen, Taiwan, Turkije, Vietnam en Zuid-Afrika.

Ook werken wij samen met agenten en consultants die verantwoordelijk zijn voor de business development, bijvoorbeeld in Spanje en Frankrijk. Deze agenten en consultants zijn niet bij ons in dienst, maar werken op basis van agentuurovereenkomsten (of andere overeenkomsten van opdracht). Zie ook hoofdstuk 9.

Ten aanzien van de landen waar wij geen samenwerking met distributeurs, commercieel directeuren of consultants hebben, opereren wij vanuit onze hoofdvestiging in Nederland.



## 7.7 Belangrijkste investeringen

In de afgelopen 15 jaar hebben wij veel geïnvesteerd in Research & Development ("R&D"), voortdurende innovatie en patenten. Hieraan hebben ruim € 3,5 miljoen besteed. Als gevolg daarvan hebben we nu een groot concurrentievoordeel opgebouwd. Wij hebben een breed productassortiment voor houdbaarheidsverlenging van groenten, fruit en bloemen. Hierdoor hebben wij een unieke marktpositie verworven. Geen enkel ander bedrijf in de wereld heeft de specialistische technologie en knowhow van PerfoTec onder één dak als het gaat om verpakking van versproducten. Hieronder geven we een kort beeld van onze investeringen over de afgelopen jaren:

- 2004-2005  
Ontwikkeling van de unieke online laser voor verpakkingsmachines. Een 'one-fits-all' en 'plug and play' systeem met een intelligent camera systeem voor detectie en controle van microperforaties. Om dit systeem te ontwikkelen is een bedrag van € 750.000 aan kosten gemaakt.
- 2007-2010  
Ontwikkeling van de Fast Respiration Meter. Ook werd het bijbehorende algoritme ontwikkeld. Met dit algoritme is het mogelijk om de ademhalingsnelheid van verse producten te kunnen doormeten. Dit kan vervolgens (ook door middel van het algoritme) worden vertaald naar het benodigde aantal en de grootte van perforaties in de verpakking. Om dit systeem te ontwikkelen is een bedrag van € 950.000 aan kosten gemaakt.
- 2011-2017  
Ontwikkeling van de eerste generatie transport linerbags. Ook werd een nieuwe, compacte online laser ontwikkeld. Om dit systeem te ontwikkelen is een bedrag van € 900.000 aan kosten gemaakt.
- 2017-2019  
In de afgelopen jaren hebben wij veel geïnvesteerd in (door)ontwikkeling. Dit heeft geresulteerd in de volgende producten:
  - PerfoTecO2Control
  - Dynamic Liner System
  - een nieuw model respiratiemeter 4.0
  - MAP Shuttle Tray
  - een nieuw, geavanceerd 4-kops lasersysteem voor foliepartners
  - een nieuwe verpakkingsfolie op basis van aardappelzetmeel

Kortom, met name in de afgelopen 3 jaren hebben wij nog eens ruim € 1 miljoen geïnvesteerd in R&D. Daardoor zijn we nu helemaal klaar om de wereldwijde markt verder te betreden met ons uitgebreide productassortiment, zowel voor verkoop als voor verhuur.

## 7.8 Intellectueel eigendom

Wij hebben verschillende patenten die wij internationaal hebben vastgelegd of nog zullen gaan vastleggen. Het patent voor de oorspronkelijke microperforatie technologie zoals deze is toegepast in ons *Laser Perforation System* zal in 2020 en 2021 komen te vervallen. Dit octrooi uit 2000 is gevestigd op onze eerste laser voor verpakkingsmachines. Deze laser was nog niet uitgerust met een (closed-loop-feedback) camera. Bij het door ontwikkelen van de laser voor verpakkingsmachines zijn patenten aangevraagd die met de laser verband houden. Dit zijn patenten die betrekking hebben op de closed-loop-feedback camera, waaronder een proces voor het maken van perforaties in flexibele folie, autofocus met uitvoering, selectieknop en hoge WVTR voor groothandelsverpakkingen. Deze octrooien zijn nog minstens 8 jaar geldig.

Ook hebben wij patenten voor de nieuwe ontwikkelingen en uitvindingen die in de afgelopen jaren zijn gedaan waarin de hiervoor genoemde technologie is toegepast. Dit ziet op de volgende producten: de DLS machine, de gash flush met ozon en zetmeelfolie). Sommige van deze patenten zijn internationaal al toegekend en zijn 20 jaar geldig. Onze meest recente uitvindingen zijn nu alleen nog in Nederland geregistreerd, maar internationale aanvragen met nagenoeg wereldwijde dekking zullen op korte termijn worden gedaan.

## 7.9 Belangrijkste contracten

Wij hebben geen contracten die ertoe kunnen leiden dat wij de afspraken over de door ons uit te geven obligaties niet kunnen nakomen.

Wel hebben wij voor ons bedrijf in het kader van onze normale bedrijfsuitoefening contracten gesloten.

Onze belangrijkste contracten zijn:

- de contracten die wij hebben gesloten met de partijen waarmee wij samenwerken (meer hierover leest u in paragraaf 7.10);
- de overeenkomsten van opdracht die wij hebben gesloten om onze afzetmarkt wereldwijd te vergroten (meer hierover leest u in paragraaf 7.6).

## 7.10 Met welke partijen werken wij samen?

Wij werken samen met gerenommeerde leveranciers. Bijvoorbeeld voor ontwikkeling van machines (levering van onderdelen), folie en IT-systemen. Wij werken op basis van 'dual sourcing'. Dit betekent dat er weinig tot geen sprake is van afhankelijkheid van leveranciers. Er kan worden uitgeweken naar andere leveranciers (indien nodig). De meeste van onze leveranciers zijn gevestigd in Nederland. We hebben ook een leverancier in de Verenigde Staten en een leverancier in het Verenigd Koninkrijk. Het Coronavirus (COVID-19) is in deze landen aanwezig. Als gevolg hiervan zou levering van onderdelen die nodig zijn voor onze systemen vertraging kunnen oplopen.

PerfoTec is een samenwerking aangegaan met folieverwerkers en folieleveranciers zoals u heeft kunnen lezen in paragraaf 7.3.2. Deze samenwerkingen zijn gesloten met partners in de Verenigde Staten (Belmark in Wisconsin) en Zuid-Afrika (Peninsula Packaging) op basis van exclusiviteit. Deze partners betalen een licentievergoeding per meter gepatenteerde folie. Deze dienst zal naar veel meer landen worden uitgerold. Zo start in 2020 onze joint-

venture Actiflex in Kenia. Wij werken samen met 2 partners in Oost-Afrika. Actiflex wordt onze licentiepartner in Oost-Afrika (een nieuwe afzetmarkt voor ons).

Tot slot werken wij samen met partners in subsidietrajecten, zoals voor de markt voor bloembollen. U leest hier meer over in paragraaf 7.12.

## 7.11 Wij hebben leningen

Wij hebben leningen afgesloten. Dat betekent dat wij niet alleen rente betalen voor de obligaties en deze obligaties moeten terugbetalen. Ook moeten wij rente en aflossing betalen voor de afgesloten leningen. Hieronder leest u meer over deze leningen.

### 7.11.1 Leningen van Coöperatieve Rabobank U.A.

Wij hebben de volgende leningen afgesloten bij Coöperatieve Rabobank U.A. (hierna: "**Rabobank**"):

1. Een financiering werkkapitaal in de vorm van een rekening-courant van maximaal € 275.000. Op dit moment (9 april 2020) wordt er gebruik gemaakt van de kredietfaciliteit voor een bedrag van € 165.000. Over het opgenomen bedrag betalen wij aan de bank een rente van 1-maands Euribor plus een opslag van 4,45%.
2. Een zakelijke geldlening van € 440.000 voor de groei van ons werkkapitaal. Deze lening is afgesloten op 20 mei 2015. Wij lossen deze zakelijke lening af in zes jaar. Voor de lening betalen wij 3,2% per jaar. Deze rente staat voor 3 jaar vast. Per kwartaal lossen wij € 18.333 af. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 165.005.
3. Een zakelijke geldlening van € 300.000 voor de groei van ons werkkapitaal. Deze lening is afgesloten op 13 juni 2019. Wij lossen deze lening af in vijf jaar. Voor de lening betalen wij 3,1% rente per jaar. Dit rentepercentage staat vast tot en met 2020. Wij lossen vanaf december 2019 iedere maand € 5.000 af. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 295.000.
4. Een zakelijke geldlening van € 371.020 om de lening bij ABN Amro Bank af te lossen. Deze lening is afgesloten op 19 juni 2018. Wij lossen deze lening af in zes en half jaar. Voor de lening betalen wij 3,2% per jaar. Deze rente staat voor 3 jaar vast. De aflossing per kwartaal bedraagt € 14.270. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 99.980.

Voor de leningen bij de Rabobank hebben wij zekerheidsrechten ten behoeve van de Rabobank gevestigd. Het betreft de volgende zekerheidsrechten:

- Pandrecht op voorraden;
- Pandrecht op bedrijfsinventaris;
- Pandrecht op vorderingen;
- Pandrecht op intellectuele eigendomsrechten;
- Borgstelling van € 250.000 te vermeerderen met rente en kosten door de heer B.R.A. Groeneweg.

Rabobank heeft door deze zekerheidsrechten een sterkere positie, omdat zij zich als eerste op deze goederen kan verhalen. Met verhalen bedoelen wij dat Rabobank deze goederen mag verkopen als wij onze leningen niet aan

haar terugbetalen. Met de verkoop van onze goederen mag Rabobank dan de leningen terugbetalen. Wat er na de verkoop overblijft, gaat naar ons terug of wordt gebruikt om de andere schuldeisers te betalen.

### 7.11.2 Overige leningen

Perfo Knowledge B.V heeft een rekening-courant krediet van € 145.000 aan ons verstrekt. Deze lening is beschikbaar gesteld aan PerfoTec ter versterking van het werkkapitaal. De rente over dit rekening-courant krediet is 6%. Zoals u kunt lezen in hoofdstuk 4.2 is het rekening-courant krediet achtergesteld op deze obligatielening. Dat betekent dat indien wij failliet gaan wij (voorlopig) uitstel van betaling aanvragen (surseance van betaling) of wij ontbonden worden, wij eerst betalen aan u en pas daarna Perfo Knowledge B.V. Wij betalen wel rente over het rekening-courant krediet met Perfo Knowledge B.V. De achterstelling van Perfo Knowledge B.V. geldt niet voor de vervallen renteverplichtingen.

### 7.11.3 Leaseovereenkomsten

Wij hebben ook een aantal leaseovereenkomsten gesloten:

1. Een leaseovereenkomst met ABC Lease van 31 mei 2017. Dit is een leaseovereenkomst voor drie roadrunners (mobiele demomachines). Het leasebedrag van de overeenkomst is € 409.125. Wij moeten dit bedrag binnen vijf jaar afbetalen. De rente is 4,6%. De maandelijkse leasetermijn is € 7.620. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 221.693.
2. Een leaseovereenkomst met Grenke Finance van 4 mei 2018. Ook deze leaseovereenkomst is gesloten voor een roadrunner. Het leasebedrag van de overeenkomst is € 153.000. Wij moeten dit bedrag binnen vijf jaar afbetalen. De rente is 5,71%. De maandelijkse leasetermijn is € 2.938. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 106.762.
3. Een leaseovereenkomst tussen Perfo Tec Inc. en Somerset van 18 januari 2018. Deze leaseovereenkomst is gesloten voor een roadrunner in de Verenigde Staten. Bij het afsluiten van de overeenkomst is overeengekomen dat PerfoTec B.V. garant staat voor PerfoTec Inc, voor de verplichtingen onder deze leaseovereenkomst. Ook betaalt PerfoTec het leasebedrag en de rente. Het leasebedrag van de overeenkomst is €117.636. Wij moeten dit bedrag binnen drie jaar en vier maanden terugbetalen. De rente is 8,62%. De maandelijkse leasetermijn is € 3.482. Per 31 december 2019 resteerde nog een bedrag van € 49.449.

Bij alle leaseovereenkomsten is sprake van *financial lease*. Als de leaseovereenkomsten eindigen, dan hebben wij het recht de roadrunners van de leasemaatschappijen te kopen. Hiervoor moeten wij een (rest)bedrag betalen. Dit restbedrag is al vastgelegd in de leaseovereenkomsten. Daarom is er sprake van financial lease.

## 7.12 Wij maken gebruik van subsidies

Voor twee van onze projecten maken wij gebruik van subsidies.

Het eerste project is een demonstratieproject in Argentinië. Dit project heeft betrekking op de verpakking van tafeldruiven en blauwe bessen. Met behulp van de subsidie van € 120.000 hebben wij een positie verkregen in de

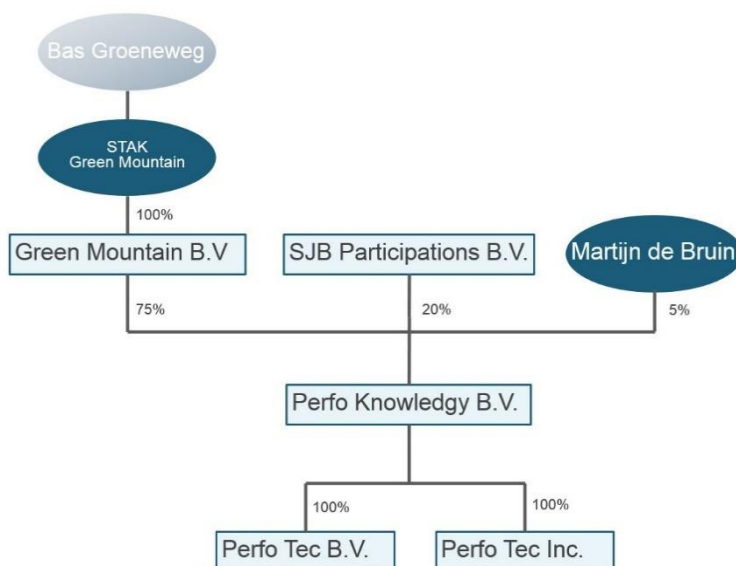
markt in Argentinië. De subsidie is verkregen via de Rijksdienst Voor Ondernemend Nederland (RVO) en betreft de subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en investeringsvoorbereidingsprojecten (DHI). Het project is bijna afgerond.

Het tweede subsidieproject is een project in de bloembollensector. Wij krijgen subsidie van de Provincie Noord-Holland en de Provincie Flevoland. Het bedrag van de subsidie bedraagt € 500.000. Voor dit project werken wij samen met 5 partijen, onder andere Dutch Flower Group. Het subsidiebedrag wordt verdeeld tussen deze vijf partners. Wij ontvangen in totaal ongeveer 25% van deze subsidie. Het project heeft een looptijd van drie jaar en loopt af in 2021. Het project heeft tot doel de houdbaarheid van de bloembollen te verlengen. Deze doelstelling is na 1 jaar voor leliebollen al behaald: de houdbaarheid van leliebollen is verlengd van één maand naar drie maanden. Met andere woorden: de houdbaarheid is dus drie keer zo lang geworden. Daarmee is dit project nu al zeer geslaagd. Dit helpt PerfoTec in de uitstraling richting de bloembollensector.

## 7.13 Informatie over ons bedrijf

### 7.13.1 Hoe ziet onze aandeelhoudersstructuur eruit?

U investeert in onze vennootschap, Perfo Tec B.V. Onze uiteindelijke aandeelhouders zijn Green Mountain B.V., SJB Participations en Martijn de Bruin. Wij maken onderdeel uit van een groep bedrijven. Hieronder laten wij schematisch onze aandeelhoudersstructuur zien.



Hieronder geven wij een korte beschrijving van de bedrijven:

- **Stichting Administratiekantoor Green Mountain** houdt alle aandelen in Green Mountain B.V. De stichting heeft certificaten uitgegeven van deze aandelen. De certificaten van aandelen worden gehouden door Bas Groeneweg.

- **Green Mountain B.V.** is de holding van Bas Groeneweg. De holding houdt 75% van de aandelen in Perfo Knowledgey B.V.
- **SJB Participations B.V.** houdt 20% van de aandelen in Perfo Knowledgey B.V. SJB Participations B.V. is een investeerder die sinds 2012 een aandeel heeft in Perfo Knowledgey B.V.
- **Martijn de Bruin** is de Technisch directeur en houdt 5% van de aandelen in Perfo Knowledgey B.V.
- **Perfo Knowledgey B.V.** is de financiële holding van Perfo Tec B.V. en Perfo Tec Inc.
- **Perfo Tec B.V.** is de werkmaatschappij van de groep. Van hieruit vinden alle activiteiten van PerfoTec plaats. Denk aan productie, import, export en de verkoop- en serviceverlening aan klanten.
- **Perfo Tec Inc.** is de Amerikaanse zustermaatschappij van PerfoTec. Het bedrijf is opgericht om de markt in Amerika te betreden. Hier valt één personeelslid onder die met een mobiele demomachine (roadrunner) demonstraties van PerfoTec systemen geven.

#### 7.14 Informatie over onze aandelen

Wij hebben voor een bedrag van € 23.535 aandelen geplaatst. Dit bedrag hebben wij ook ontvangen. Wij hebben in totaal 55 aandelen uitgegeven. Dit aantal bestaat uit 52 gewone aandelen met een nominale waarde van € 450 per aandeel en 3 prioriteitsaandelen met een nominale waarde van € 45 per aandeel. Wie onze aandeelhouders zijn, leest u in paragraaf 7.13.

De prioriteitsaandelen worden gehouden door Perfo Knowledgey B.V. Perfo Knowledgey B.V. heeft als prioriteitsaandeelhouder, formeel bijzondere rechten ten opzichte van 'gewone' aandeelhouders. Denk bijvoorbeeld aan de uitgifte en inkoop van aandelen, de voordracht voor (nieuwe) bestuurders en het goedkeuren van bepaalde besluiten van het bestuur. Nu Perfo Knowledgey B.V. ook alle 'gewone' aandelen in Perfo Tec B.V. houdt, is het onderscheid tussen prioriteitsaandelen (en de rechten daarop) en 'gewone' aandelen (en de rechten daarop) minder relevant.

#### 7.15 Dividend voor onze aandeelhouders

Wij hebben een terughoudend en voorzichtig dividendbeleid. Er is nog nooit dividend uitgekeerd. Alle reserves zijn ten goede gekomen aan onze onderneming. Wij zullen tijdens de looptijd van de obligatielening geen dividend uitkeren. Eventuele uitkering van dividend komt pas aan de orde als de obligatielening is afgelost.

## 8 WAAROM WILLEN WIJ DE OBLIGATIES VERKOPEN?

### 8.1 Onze reden om obligaties te verkopen

Wij willen maximaal € 1.500.000 lenen van beleggers. Met dit geld willen wij ons "pay-per-use" model verder in de markt gaan zetten. U leest hier meer over in hoofdstuk 7.3.2. Hiervoor moeten wij investeren in het plaatsen van systemen. Het grootste gedeelte van de obligatielening (ongeveer 75%) zal hiervoor worden gebruikt. Het overige gedeelte van de obligatielening wordt gebruikt voor ondersteuning van het "pay-per-use" model en bescherming van onze technologie. Onze technologie maakt onze systemen uniek. Daarom willen wij die technologie beschermen. Er is € 100.000 nodig voor de aanvraag van de patenten die wij nagenoeg wereldwijd willen vestigen. U leest hier meer over in hoofdstuk 7.8. Deze kosten worden verdeeld over een periode van 2 jaar. Wij moeten overigens ieder jaar een bepaald euro bedrag (€ 25.000) betalen voor het in stand houden van de patenten.

Hier willen wij het geld aan besteden, in volgorde van belangrijkheid:	Als wij € 1.500.000 lenen, dan willen wij dat zo besteden:	Als wij € 500.000 lenen, dan willen wij dat zo besteden:
Verhuur machines/Pay per Use	1.150.000	325.000
Marketing & sales	150.000	25.000
IT	100.000	50.000
Bescherming van patenten	100.000	100.000

### 8.2 Onze kosten voor het aanbieden van de obligaties

Wij hebben een schatting van onze kosten gemaakt. Het kan zijn dat de kosten hoger of lager zijn dan wij verwachten. Wij verwachten de volgende kosten te hebben:

- Kosten voor de corporate finance check. Deze kosten begroten wij op € 10.000.
- Kosten voor het prospectus. Deze kosten begroten wij op € 18.000
- Kosten voor de succes fee aan NPEX. Dit bedrag hangt af van hoeveel obligaties wij verkopen. Het gaat om een bedrag van maximaal € 45.000 (als wij 1.500 obligaties verkopen) en minimaal € 15.000 (als wij 500 obligaties verkopen).
- Kosten voor de set-up fee van NPEX. Het gaat om een bedrag van € 5.000

Deze kosten zijn eenmalig. In totaal gaat het om een bedrag van € 78.000 als wij 1.500 obligaties verkopen. Het gaat om € 47.000 als wij 500 obligaties verkopen.

Wij hebben ook andere kosten die horen bij onze obligaties. Het gaat om de volgende kosten:

- Kosten voor de aansluiting op NPEX. Deze kosten begroten wij op € 10.000 per jaar. Het bedrag hangt niet af van hoeveel obligaties wij verkopen.
- Kosten van Stichting Obligatiehoudersbelangen. Het gaat om een bedrag van € 1.500 per jaar. Dit bedrag is voor het organiseren en voorzitten van de jaarlijkse vergadering. Stichting Obligatiehoudersbelangen

rekent een uurtarief van € 225 voor andere werkzaamheden als die er zijn. Meer over Stichting Obligatiehoudersbelangen leest u in hoofdstuk 2.5 en in de trustakte. Die vindt u in de bijlage.

Al deze kosten zijn exclusief BTW.

### **8.3 Hoe betalen wij de rente en de lening?**

#### *8.3.1 Het terugbetalen van de lening*

De einddatum van de obligaties is na 5 jaar. Dan zullen wij de lening terugbetalen. Wij zijn van plan om de lening terug te betalen uit de door onze opgebouwde liquiditeit. Lukt dat niet? Dan zullen wij op een andere manier terugbetalen, bijvoorbeeld door een lening af te sluiten.

#### *8.3.2 Het betalen van de rente*

Voor de obligaties betalen wij 8% rente per jaar. Lenen wij € 1.500.000? Dan betalen wij dus € 120.000 per jaar aan rente. De betaling van rente zal plaatsvinden vanuit onze vrije geldstroom (cash flow).

### **8.4 Wie hebben er belang bij de uitgifte van deze obligatie?**

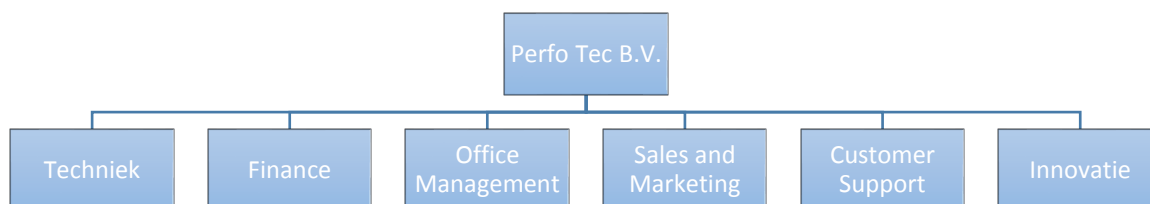
Onze aandeelhouder, Perfo Knowledgey B.V., en daarmee onze indirecte certificaathouder-(Bas Groeneweg) en indirecte aandeelhouders (SJB Participations B.V. en Martijn de Bruin) hebben belang bij onze groei en daarmee ook belang bij het succes van deze aanbieding van obligaties. Wij gebruiken de opbrengst namelijk om investeringen te doen. Met deze investeringen hopen wij te groeien en winst te maken. Dit komt ten goede aan onze aandeelhouder Perfo Knowledgey B.V. en onze indirecte certificaathouder en aandeelhouders.

Onze werknemers en onze consultants/commercieel directeuren hebben belang bij deze aanbieding van obligaties. Wij gebruiken de opbrengst van deze obligatielening namelijk om te kunnen groeien. Wij willen voor onze werknemers een betrouwbare werkgever zijn. Ook willen wij onze werknemers en onze consultants/commercieel directeuren de mogelijkheid geven hun energie en expertise kwijt te kunnen.



## 9 WIE ZIJN DE BELANGRIJKSTE MENSEN IN ONS BEDRIJF?

Onze medewerkers zijn belangrijk voor ons bedrijf. Wij hebben per 31 december 2019 15 mensen (13 fte) die voor ons werken. Het kantooradres van al deze personen is Klompenmakersweg 16, 3449 JB Woerden. Wij hebben verschillende afdelingen in ons bedrijf. Dat ziet er zo uit:



Wij werken ook samen met agenten en consultants in het buitenland. Dit zijn mensen die op basis van een agentuurovereenkomst (of een andere overeenkomst van opdracht) voor PerfoTec werken. Zij houden zich bezig met de business development van PerfoTec in bijvoorbeeld Frankrijk en Spanje.

De belangrijkste leidinggevende personen in ons bedrijf zijn de directeur en de personen van het management team. Hierna zullen wij kort uitleggen wie deze personen zijn. Wij hebben geen Raad van Advies.

### 9.1 Onze bestuurder

Onze statutair bestuurder is Green Mountain B.V. De bestuurder van Green Mountain B.V. is Bas Groeneweg. Onze enig aandeelhouder is Perfo Knowledgey B.V. Green Mountain B.V. is ook statutair bestuurder van Perfo Knowledgey B.V.

#### Bas Groeneweg - Directeur

Bas Groeneweg is de oprichter van PerfoTec en directeur van ons. Hij is dus al vanaf het moment van oprichting bij ons betrokken. Vanaf 1997 was hij werkzaam als Managing Director bij GreenSprout B.V. Bas heeft tot 2003 bij GreenSprout gewerkt als algemeen directeur. Bas is ook bestuurder van Stichting Administratiekantoor Green Mountain.



Bas Groeneweg is onze indirecte bestuurder. Hij is daarnaast uiteindelijk belanghebbende als (indirecte) aandeelhouder. Hij heeft daarmee belangen als (indirect) bestuurder en (indirect) aandeelhouder. Deze belangen hoeven niet altijd gelijk te zijn. Het kan voorkomen dat door deze dubbele rol er een belangenconflict ontstaat. Dit zou bijvoorbeeld kunnen spelen bij het rekening-courant krediet tussen PerfoTec en Perfo Knowledgey B.V. Green Mountain B.V. (en dus indirect Bas Groeneweg) is zowel bestuurder van deze vennootschappen als (indirect) grootaandeelhouder. Hierdoor kan het zijn dat hij als bestuurder beslissingen neemt die gunstig zijn voor de (indirect) grootaandeelhouder, maar minder gunstig voor PerfoTec.

Onze bestuurder heeft geen andere functies die voor PerfoTec relevant zijn.

## 9.2 Management team

Naast onze bestuurder zijn dit de andere personen uit ons management team:

### **Shannon Reinhard - Commercieel Directeur**

Shannon is bij ons in dienst sinds 1 september 2018. Zij is Commercieel Directeur bij ons en onderdeel van het management team. Shannon is verantwoordelijk voor Sales and Marketing. Shannon heeft een master Business Administration van de University of Nebraska.



### **Martijn de Bruin - Technisch Directeur**

Martijn de Bruin is bij ons in dienst sinds 2005. Hij is gestart als Sales Engineer bij ons bedrijf. Sinds 2012 is hij Technisch Directeur bij ons en onderdeel van het management team. Martijn is verantwoordelijk voor Techniek en Innovatie. Martijn heeft een HBO-opleiding afgerond in Mechanical Engineering aan de Hogeschool Utrecht.



### **Arthur Brouwer - Operations Manager**

Arthur Brouwer is bij ons in dienst sinds 2018. Sinds begin 2018 is hij Operations Manager en onderdeel van het management team. Arthur is verantwoordelijk voor de engineeringafdeling (Techniek). De engineeringafdeling houdt zich bezig met productie van laser-, meet- en begassingssystemen, projectmanagement van deze systemen en technische ontwikkeling. Arthur heeft een Master of Science in Industrial Engineering and Management van de Rijksuniversiteit van Groningen.



### **Rajesh Bahadoer - Chief Financial Officer**

Rajesh Bahadoer is bij ons in dienst sinds 2017. Eind 2017 is hij gestart als CFO en onderdeel van het management team. Rajesh is hoogst verantwoordelijke voor de financiën van ons bedrijf. Denk aan de planning, risicobeheersing en het vastleggen van financiële gegevens. Rajesh heeft een Master of Science in Controlling van de Nyenrode Business Universiteit.



Er zijn geen mogelijke belangenconflicten tussen PerfoTec en de hiervoor genoemde personen. Deze personen hebben geen andere functies die relevant zijn voor PerfoTec.

## 10 ONZE FINANCIËLE INFORMATIE

### 10.1 Onze jaarrekening hebben wij opgesteld volgens de regels

Wij stellen ieder jaar een jaarrekening op. De jaarrekening over 2018 is de meest recente jaarrekening. De jaarrekening over 2018 is op 17 juni 2019 gepubliceerd. De jaarrekening is opgesteld volgens de Dutch GAAP regels. Op het moment dat dit prospectus wordt gepubliceerd, is de jaarrekening over boekjaar 2019 nog niet volledig afgerond. De concept cijfers worden in hoofdstuk 10.2.3 weergegeven. Deze cijfers zijn nog niet beoordeeld door onze accountant. Zodra de jaarrekening definitief is (verwachting mei 2020), wordt deze beschikbaar gesteld via de website van NPEX. De accountant heeft een beoordelingsverklaring afgegeven voor de jaarrekeningen 2016 tot en met 2018. Dat betekent dat de accountant een conclusie heeft gegeven over de jaarrekeningen met een beperkte mate van zekerheid. De jaarrekeningen zijn dus niet gecontroleerd door de accountant. Dit staat ook in de verklaring van de accountant. Onze accountant is ABC-Kwakernaat B.V. Het adres van onze accountant is Zuideinde 37 (2991LJ) Barendrecht. De accountant is lid van de Nederlandse beroepsorganisatie van accountants (NBA).

De jaarrekeningen over 2016, 2017 en 2018 zijn te raadplegen op de website van NPEX ([www.npex.nl/perfotec](http://www.npex.nl/perfotec)).

### 10.2 Belangrijke financiële informatie

Hieronder geven wij een overzicht van belangrijke financiële informatie over 2016, 2017 en 2018. De jaarrekeningen en de beoordelingsverklaringen horen ook bij dit prospectus.

#### 10.2.1 Winst- en verliesrekening

Winst- en verliesrekening	2016	2017	2018
<b><i>Kerncijfers</i></b>			
Netto-omzet	2.953.309	2.902.337	2.580.758
Kostprijs van de omzet	1.070.283	1.171.866	558.873
Overige bedrijfsopbrengsten	50.000	43.900	42.823
Brutowinst	1.933.026	1.774.171	2.064.708
Som der bedrijfslasten	1.498.602	1.705.069	2.534.522
Bedrijfsresultaat	434.424	69.102	-469.841
Financiële baten en lasten	-36.843	-32.332	-70.330
Resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen	397.581	36.770	-540.144
Belastingen	-67.806	7.675	107.968
Resultaat na belastingen	329.775	29.095	-432.176

Hieronder vindt u een toelichting van de winst- en verliesrekening per post:

### **Netto-omzet**

De netto-omzet bestaat uit de omzet die is gegenereerd uit (i) de verkoop van onze systemen, (ii) de verhuur van systemen, (iii) overige diensten, zoals installatie, service en metervergoedingen en (iv) verkoop van linerbags. Onze netto-omzet is gedaald van € 2.902.337 in 2017 naar € 2.580.758 in 2018. Dit komt door een toe- en (grotere) afname op diverse posten. De grootste afname is terug te zien in de omzet met betrekking tot installatie. Dit is aanzienlijk gedaald van € 249.720 in 2017 naar € 77.619 in 2018. Dit is veroorzaakt doordat er in 2018 machines zijn verkocht, die voorheen werden gehuurd.

### **Brutowinst**

De brutowinst is de netto-omzet minus de kostprijs van de omzet. Denk hierbij aan de inkoop van de (onderdelen van) onze systemen, ontwikkelingskosten software en inkoop van diensten. De kostprijs van de omzet bedroeg in 2018 € 558.873. In 2017 was dit bedrag € 1.171.868. Deze daling kan deels worden verklaard doordat minder systemen zijn verkocht (zie ook de netto-omzet). Ook heeft dit maken met verkoop van reeds verhuurde systemen. De kostprijs van de verkopen wordt gebaseerd op de inkopen in het jaar en de voorraadmutatie. Alle verhuurde systemen nemen wij in onze voorraad op tegen kostprijs minus afschrijving. Verhuurde systemen zijn (deels) afgeschreven. Deze afschrijving resulteert dus in een lagere kostprijs.

Om tot de brutowinst te komen, worden bij het bedrag (netto-omzet – kostprijs van de omzet) overige bedrijfsopbrengsten opgeteld. In ons geval is dat een subsidiebedrag van € 42.823. Dit is een kleine daling ten opzichte van 2018. In dat jaar ontvingen wij € 43.700 aan subsidie.

### **Som der bedrijfslasten**

De som der bedrijfslasten zijn de kosten die wij afgelopen jaar hebben gemaakt. Denk aan lonen en salarissen van ons personeel, afschrijvingen, huisvestingskosten, exploitatiekosten en verkoopkosten.

Onze grootste post is de lonen en salarissen van ons personeel. Deze kosten zijn gestegen van € 453.497 in 2017 naar € 738.136 in 2018. De stijging van deze kosten is een gevolg van de uitbreiding van ons personeelsbestand. Wij hebben in 2018 6 fte toegevoegd naar een totaal van 20 fte, omdat een zeer grote verkooporder bijna rond was. Voor de uitvoering van deze verkooporder hadden wij meer personeel nodig. Bovendien hebben we hiervoor personeel ingehuurd in het Verenigd Koninkrijk. De verkooporder is uiteindelijk op het laatste moment niet doorgeslagen. Dit heeft te maken met (politieke) onzekerheid. Inmiddels hebben wij ons personeelsbestand dan ook weer teruggebracht naar 13 fte. Hierbij hebben wij een kwalitatieve selectie toegepast.

Een andere zeer grote post betreft de verkoopkosten. Deze kosten zijn gestegen van € 428.096 in 2017 naar € 724.262 in 2018. Verkoopkosten zijn kosten zoals reclame- en advertentiekosten, reis- en verblijfkosten, afboeking van oninbare debiteuren en consultancykosten. In de post verkoopkosten zitten ook de inhuur van extern personeel van ruim € 155.000 en overige externe inhuur voor tijdelijke ondersteuning € 121.000.

## **Bedrijfsresultaat**

Het bedrijfsresultaat is onze brutowinst minus de som der bedrijfslasten (onze kosten). Het bedrijfsresultaat is gedaald van € 69.102 in 2017 naar van een verlies van € 469.814 in 2018. In 2018 hebben we relatief hoge buitengewone, eenmalige lasten gehad. We hebben dat jaar geïnvesteerd in een nieuw ERP systeem (€ 110.000), versterking van de organisatie (werving en selectie, opleidingen € 352.000) en in de ontwikkeling van de nieuwe technologieën (nieuwe respiratiemeter en gasflush systeem € 75.000). Zonder deze buitengewone lasten zou 2018 met een licht positief bedrijfsresultaat zijn afgesloten.

## **Financiële baten en lasten**

Onder financiële baten en lasten vallen rentelasten en soortgelijke kosten. Wij betalen rente en kosten aan de bank en over onze leningen. Onze financiële baten en lasten zijn in 2018 ruim verdubbeld ten opzichte van 2017 (van € -32.332 naar € -70.330). Dit komt omdat wij meer leningen hebben afgesloten in 2018. Daardoor hebben wij ook meer rentelasten.

## **Resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen**

Ons resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen wordt berekend door de financiële baten en lasten af te trekken van ons bedrijfsresultaat. In 2018 was ons resultaat voor belastingen een verlies van € 540.144. In 2017 was dit nog een bedrag van € 36.770. De daling heeft te maken met de daling van ons bedrijfsresultaat.

## **Belastingen**

Dit bedrag betreft de belasting die wij moeten betalen over het door ons gerealiseerde resultaat. Onze actieve belastinglatentie is over 2018 aanzienlijk gestegen. Van € 7.675 in 2017 naar € 107.968 in 2018. Deze stijging is te verklaren door het negatieve resultaat van € 540.144,-. Hierdoor ontstaat er een actieve belastinglatentie van € 107.968,- die verrekend kan worden met toekomstige winsten (carry forward / voorwaartse verliesverrekening).

## **Resultaat na belastingen**

Het netto resultaat is het bedrag wat resteert van de omzet na aftrek van alle kosten en de vennootschapsbelasting en is gedaald van € 29.095 in 2017 naar een verlies van € 432.176 in 2018. Dit komt door de buitengewone lasten. Zonder deze lasten hadden we een lichte winst gehad. De daling in het resultaat wordt voornamelijk veroorzaakt door de extra investeringen die PerfoTec in 2018 heeft gedaan ter verbetering van de kwaliteit van het personeel. Daarnaast zijn nog verkoopkosten gemaakt die in 2017 zijn geactiveerd en deels op het resultaat van 2018 drukken. Tenslotte heeft er een afboeking van een vordering plaatsgevonden van € 83.000. De debiteur van deze vordering betrof een leverancier van een grote klant van PerfoTec. Met deze leverancier was PerfoTec een overeenkomst aangegaan. De leverancier besloot deze overeenkomst niet na te komen. Aanleiding hiervoor was dat de klant van PerfoTec besloot vooralsnog niet te gaan werken met de systemen van PerfoTec. Na een kosten-baten analyse heeft PerfoTec besloten geen juridische maatregelen te treffen richting de leverancier en de machine terug te halen. De leverancier heeft de de-installatie kosten betaald. Dit resulteerde in een afboeking van de debiteur maar een verhoging van de voorraad met ongeveer € 40.000.

### 10.2.2 Balans

Balans	2016	2017	2018
<b>Activa</b>			
<b>Vaste activa</b>			
Immateriële vaste activa	370.068	397.227	352.703
Materiële vaste activa	106.767	359.714	437.393
<i>Totaal vaste activa</i>	<i>476.835</i>	<i>756.941</i>	<i>790.096</i>
<b>Vlottende activa</b>			
Vorraden	1.217.913	965.270	1.470.313
Debiteuren	328.897	792.356	439.647
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	-	-	300.221
Belastingen en premies sociale verzekeringen	60.682	44.494	25.604
Overige vorderingen/overlopende activa	71.019	171.138	165.141
Liquide middelen	490.865	265.065	3.987
<b>Totaal</b>	<b>2.646.211</b>	<b>2.995.273</b>	<b>3.195.009</b>

<b>Balans</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Eigen vermogen</b>			
Geplaatst kapitaal	23.535	23.535	23.535
Agio	150.000	150.000	150.000
Overige reserves	1.067.854	1.096.949	664.773
<i>Totaal eigen vermogen</i>	<i>1.241.389</i>	<i>1.270.484</i>	<i>838.308</i>
<b>Vorzieningen</b>	<i>127.916</i>	<i>38.841</i>	<i>30.000</i>
<b>Langlopende schulden</b>	<i>544.051</i>	<i>696.328</i>	<i>642.801</i>
<b>Kortlopende schulden</b>			
Schulden aan kredietinstellingen	-	-	360.235
Aflossingsverplichtingen langlopende schulden	112.080	206.201	274.048
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	201.066	204.571	372.642
Schulden aan participanten en aan maatschappijen waarin wordt deelgenomen	166.970	44.926	-
Belastingen en premies sociale verzekeringen	33.466	16.485	37.127
Overige schulden	150.000	75.001	-
Overlopende passiva	69.273	442.436	639.848
<i>Totaal kortlopende schulden</i>		<i>989.620</i>	<i>1.638.900</i>
<b>Totaal</b>	<b>2.646.211</b>	<b>2.995.273</b>	<b>3.195.009</b>

Hieronder vindt u een toelichting van de balans per post:

### Activa

#### **Immateriële vaste activa**

Onze immateriële vaste activa bestaan uit octrooirechten. De octrooirechten hebben betrekking op perforation, packaging en focus-laser. Ten opzichte van 2017 (€ 397.227) is deze post gedaald tot € 352.703. Dit heeft te maken met cumulatieve afschrijvingen en andere waardeverminderingen. De octrooirechten worden afgeschreven in acht tot tien jaar. De stijging in 2017 ten opzichte van 2016 (€ 370.086) heeft te maken met de afkoop van de intellectuele eigendomsrechten van AMAP Technologie.

### **Materiële vaste activa**

Onze materiële vaste activa bestaan uit bedrijfsgebouwen en terreinen, machines en installaties en onze inventaris. Ook deze post is in waarde gestegen van € 359.714 in 2017 naar € 790.096 in 2018. Deze stijging kan worden verklaard door de activering van financiële lease verplichting aan ABC Lease van 3 Roadrunners voor een bedrag van € 292.489,-. De rest betreft een beginbalans correctie van afschrijvingen op de apparatuur. De verschillende materiële vaste activa worden jaarlijks met 10% afgeschreven met een restwaarde van 10%.

### **Vorraden**

Onze voorraden bestaan uit onze systemen en onderdelen daarvan. Ook vallen handelsgoederen onder deze post. Denk hierbij bijvoorbeeld aan linerbags. Onze voorraden zijn gestegen van € 965.270 in 2017 naar € 1.470.313 in 2018. Deze stijging is te verklaren door een toename in het aantal lasers, respiratiemeters, onderdelen voor lasers, verpakkingsmachines en gasflush systemen die wij op voorraad hebben op locatie, in de verhuur, testfase of uitgeleend aan universiteiten voor onderzoeksdoeleinden.

### **Debiteuren**

Op 31 december 2018 kregen wij nog € 439.647 van onze klanten voor geleverde diensten. Dit is een afname ten opzichte van 2017 (€ 792.356). De post debiteuren is een momentopname.

### **Vorderingen op participanten en maatschappijen waarin wordt deelgenomen**

Wij hebben een vordering op Perfo Knowledge B.V., onze holdingmaatschappij, van € 300.221. Dit is een nieuwe vordering in de balans. Onderdeel van deze vordering is een bedrag van € 223.000. Dit bedrag vloeit voort uit investeringen die wij, namens onze holdingmaatschappij Perfo Knowledge B.V. voor Perfo Tec Inc., hebben gedaan voor activiteiten die werden verricht in de Verenigde Staten door Perfo Tec Inc. Het overige deel van de vordering betreft vorderingen voor overige kosten die door PerfoTec voor Perfo Knowledge B.V. zijn betaald, zoals accountantskosten.

### **Belastingen en premies sociale verzekeringen**

De post belastingen en premies sociale verzekeringen ziet toe op nog te ontvangen omzetbelasting. Deze post is gedaald van € 44.494 in 2017 naar € 25.604 in 2018. Het bedrag van € 25.604 is het bedrag dat wij zullen ontvangen op basis van de aangifte BTW over december en januari 2019.

### **Overige vorderingen/overlopende activa**

Wij hebben sommige zaken vooruitbetaald. Denk aan kosten voor de website, software van de lasers en consultancy. Dit is de overlopende activa. Dit bedrag is verminderd van € 171.138 in 2017 naar 165.141 in 2018. Dit verschil zit in een toe- en afname van diverse posten en is niet aan één post toe te wijzen.

### **Liquide middelen**

Wij hebben € 3.987 liquide middelen per 31 december 2018. Dit is een grote daling ten opzichte van 2017. Toen hadden wij € 265.065 aan liquide middelen. Deze daling is te verklaren door de grote investeringen die zijn gedaan in Research & Development (u leest hierover meer in hoofdstuk 7.7).



## **Passiva**

### **Eigen vermogen**

Ons eigen vermogen bestaat uit het geplaatst kapitaal, de agioreserve en overige reserves. Door een daling van de overige reserves is het eigen vermogen gedaald van € 1.270.484 in 2017 naar € 838.309 in 2018. Deze daling komt door extra investeringen die ten laste zijn gekomen van het eigen vermogen. Zie ook het behaalde resultaat over 2018 (zie onze toelichting bij de winst- en verliesrekening).

### **Voorzieningen**

Voorzieningen zijn bedragen die wij in de toekomst verwachten te moeten betalen maar waarvan nog niet zeker is dat dit ook daadwerkelijk gaat gebeuren. Wij hebben een voorziening getroffen voor garantieverplichtingen. Dit ziet op garantie op machines die het afgelopen jaar aan onze klanten zijn verkocht. Een klant krijgt tien jaar garantie op onderdelen. In 2018 is de hoogte van de post voorzieningen € 38.841 ten opzichte van € 127.916 in 2017. In 2018 is een bedrag van € 8.841 onttrokken aan de voorzieningen ten opzichte van een bedrag van € 89.075 in 2017.

### **Langlopende schulden**

Onze langlopende schulden zijn schulden bij banken en andere kredietinstellingen. Deze schulden zijn schulden die niet binnen één jaar moeten worden terugbetaald. Voor een overzicht van deze leningen verwijzen wij naar hoofdstuk 7.11. In 2017 bedroeg het bedrag van langlopende schulden € 696.328. In 2018 is dit bedrag € 642.801. Deze daling komt door aflossingen op deze schulden.

### **Kortlopende schulden**

De post kortlopende schulden bestaat uit de (ongebruikte) rekening-courantfaciliteit en de aflossingsverplichtingen op de langlopende schulden per 31 december 2018. Hierover leest u meer in hoofdstuk 7.11.

Ook zijn schulden aan onze leveranciers en handelskredieten onderdeel van onze kortlopende schulden. Deze post is gestegen van € 206.201 in 2017 naar € 372.642 in 2018. Let wel, dit is een momentopname.

In 2017 hadden wij schulden aan participanten en aan maatschappijen waarin wordt deelgenomen (Perfo Knowledgy B.V.). Deze schulden hebben te maken met facturen voor patentrechten voor PerfoTec die in eerste instantie door Perfo Knowledgy B.V. zijn betaald. Dit is inmiddels verrekend. Deze schuld is niet langer aanwezig per 31 december 2018.

De post belastingen en premies sociale verzekeringen is aanzienlijk gestegen. Van € 16.485 in 2017 naar € 37.127 in 2018. De stijging betreft het betalen van loonheffing. Het bedrag van € 37.127,- betreft de loonheffing over de salarissen van december, die uiterlijk 31 januari 2019 moet worden betaald. De stijging is te verklaren doordat in december 2018 meer medewerkers in dienst waren ten opzichte van december 2017. Bovendien is in december een ontslagvergoeding betaald, waardoor meer loonheffing moest worden betaald.

Tot slot hebben wij overlopende passiva. Dit is het vakantiegeld, de accountantskosten, vooruit ontvangen subsidies, vooruit gefactureerde bedragen en overige schulden. Onze overlopende passiva is gestegen van € 442.436 in 2017 naar € 639.847 in 2018. Dit komt onder andere door vooruit ontvangen subsidies van € 117.000.

Bovendien is het opgebouwde vakantiegeld per 31 december 2018 is met 41% gestegen (ruim € 11.000) ten opzichte van 2017. Dit werd veroorzaakt door het feit dat de salarissen in 2018 zijn gestegen. De accountantskosten zijn nagenoeg gelijk gebleven. De vooruit gefactureerde bedragen zijn met 15% gestegen met een bedrag van ruim € 60.000. Daarnaast zijn er nog overige nog te betalen facturen geboekt voor bijna € 9000.

### 10.2.3 Concept cijfers over de periode 1 januari 2019 tot en met 31 december 2019

Op het moment dat dit prospectus wordt gepubliceerd, is de jaarrekening over boekjaar 2019 nog niet volledig afgerond. De concept cijfers worden hieronder weergegeven. Deze cijfers zijn nog niet beoordeeld door onze accountant. Zodra de jaarrekening definitief is, wordt deze beschikbaar gesteld via de website van NPEX.

Winst- en verliesrekening	2018	2019
<b>Kerncijfers</b>		
Netto-omzet	2.580.758	3.052.611
Kostprijs van de omzet	558.873	597.852
Overige bedrijfsopbrengsten	42.823	147.000
Brutowinst	2.064.708	2.601.759
Som der bedrijfslasten	2.534.522	2.569.329
Bedrijfsresultaat	-469.841	32.430
Financiële baten en lasten	-70.330	-70.226
Resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen	-540.144	-37.796
Belastingen	107.968	6.964
Resultaat na belastingen	-432.176	-30.832

Hieronder vindt u een toelichting van de winst- en verliesrekening per post:

#### Netto-omzet

De netto-omzet bestaat uit de omzet die is gegenereerd uit (i) de verkoop van onze systemen, (ii) de verhuur van systemen, (iii) overige diensten, zoals installatie, service en metervergoedingen en (iv) verkoop van linerbags. Onze netto-omzet is gestegen van € 2.580.758 in 2018 naar € 3.052.611 in 2019. Deze groei van ongeveer 18% is vooral terug te voeren naar de verkoop van onze systemen.

#### Brutowinst

De brutowinst is de netto-omzet minus de kostprijs van de omzet. Denk hierbij aan de inkoop van de (onderdelen van) onze systemen, ontwikkelingskosten software en inkoop van diensten. De kostprijs van de omzet bedroeg in 2019 in totaal € 597.852. Dit is een stijging ten opzichte van 2018. Toen was de kostprijs van de omzet €558.873. Deze stijging kan worden verklaard doordat meer systemen zijn verkocht (zie ook de netto-omzet).

Om tot de brutowinst te komen, worden bij het bedrag (netto-omzet – kostprijs van de omzet) overige bedrijfsopbrengsten opgesteld. In ons geval is dat een subsidiebedrag van € 147.000. Dit is een stijging ten opzichte van 2018. In dat jaar ontvingen wij € 42.823 aan subsidie.

### **Som der bedrijfslasten**

De som der bedrijfslasten zijn de kosten die wij afgelopen jaar hebben gemaakt. Denk aan lonen en salarissen van ons personeel, afschrijvingen, huisvestingskosten, exploitatiekosten en verkoopkosten.

Onze grootste post zijn de lonen en salarissen van ons personeel. Deze kosten zijn gestegen van € 738.136 in 2018 naar € 933.484 in 2019. De stijging van deze kosten is een gevolg van de uitbreiding van ons personeelsbestand. Wij hebben in 2018 6 fte toegevoegd naar een totaal van 20 fte, omdat een zeer grote verkooporder bijna rond was. Voor de uitvoering van deze verkooporder hadden wij meer personeel nodig. De verkooporder is uiteindelijk op het laatste moment niet doorgegaan. Dit heeft te maken met (politieke) onzekerheid. Inmiddels hebben wij ons personeelsbestand dan ook weer teruggebracht naar 13 fte. Hierbij hebben wij een kwalitatieve selectie toegepast. Door het terugbrengen van het aantal fte's zijn ook eenmalige kosten gemaakt. Wij hebben € 47.701 aan transitievergoedingen moeten betalen.

Een andere zeer grote post betreft de verkoopkosten. Deze kosten zijn gestegen van € 724.262 in 2018 en is daarna weer gedaald naar € 609.015 in 2019. Verkoopkosten zijn kosten zoals reclame- en advertentiekosten, reis- en verblijfkosten, afboeking van oninbare debiteuren en consultancykosten. Voor onze verkoop reizen sommige van onze medewerkers af naar het buitenland. Hiervoor maken wij reis- en verblijfkosten. Dit vormt de grootste kostenpost binnen de post verkoopkosten.

### **Bedrijfsresultaat**

Het bedrijfsresultaat is onze brutowinst minus de som der bedrijfslasten (onze kosten). Het bedrijfsresultaat is gestegen van een verlies van € 469.814 naar € 32.430. Dit is voornamelijk terug te voeren op de hogere netto-omzet (van bijna € 500.000) en de ontvangst van een subsidie (€ 117.000). De hogere netto omzet is voornamelijk te danken aan de verkoop van PerfoTec lasers aan folieconverters. Daarnaast is er in de loop van 2019 afscheid genomen personeel (2 fte) en 0.5 fte inhuur kracht. Daarnaast heeft de directeur-eigenaar voor het jaar 2018, 2019 en overigens ook voor 2020 zijn management fee tijdelijk verlaagd. Bij een structurele, positieve cash flow zal de management fee worden teruggebracht naar het oorspronkelijke bedrag.

### **Financiële baten en lasten**

Onder financiële baten en lasten vallen rentelasten en soortgelijke kosten. Wij betalen rente en kosten aan de bank en over onze leningen. Onze financiële baten en lasten zijn in 2019 vrijwel gelijk gebleven ten opzichte van 2018.

### **Resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen**

Ons resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen wordt berekend door de financiële baten en lasten af te trekken van ons bedrijfsresultaat. In 2018 was ons resultaat voor belastingen een verlies van € 540.144. Dit hebben we in 2019 teruggebracht tot een verlies van € 37.769. Dit heeft vooral te maken met de stijging van ons bedrijfsresultaat.

## Belastingen

Dit bedrag betreft de belasting die wij moeten ontvangen over het door ons gerealiseerde resultaat. Het betreft hier om een actieve belasting latentie die we kunnen verrekenen met de toekomstige winsten. Totaal is de belasting latentie opgelopen naar € 114.932,- per 31 december 2019.

## Resultaat na belastingen

Het netto resultaat is het bedrag wat resteert van de omzet na aftrek van alle kosten en de vennootschapsbelasting en is gestegen van een verlies van € 432.176 in 2018 naar een verlies van € 30.832 in 2019.

Balans	2018	2019
<b>Activa</b>		
<b>Vaste activa</b>		
Immateriële vaste activa	352.703	303.305
Materiële vaste activa	437.393	385.845
<i>Totaal vaste activa</i>	<i>790.096</i>	<i>689.150</i>
<b>Vlottende activa</b>		
Vorraden	1.470.313	1.331.227
Debiteuren	439.647	568.260
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	300.221	178.191
Belastingen en premies sociale verzekeringen	25.604	6.560
Overige vorderingen/overlopende activa	165.141	86.351
Liquide middelen	3.987	38.869
<b>Totaal</b>	<b>3.195.009</b>	<b>2.898.608</b>

<b>Balans</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Eigen vermogen</b>		
Geplaatst kapitaal	23.535	23.535
Agio	150.000	150.000
Overige reserves	664.773	633.942
<i>Totaal eigen vermogen</i>	<i>838.308</i>	<i>807.477</i>
<b>Voorzieningen</b>	30.000	31.000
<b>Langlopende schulden</b>	642.801	595.285
<b>Kortlopende schulden</b>		
Schulden aan kredietinstellingen	360.235	296.766
Aflossingsverplichtingen langlopende schulden	274.048	342.514
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	372.642	356.590
Belastingen en premies sociale verzekeringen	37.127	112.555
Overlopende passiva	639.848	356.421
<i>Totaal kortlopende schulden</i>	<i>1.638.900</i>	<i>1.464.846</i>
<b>Totaal</b>	<b>3.195.009</b>	<b>2.898.608</b>

Hieronder vindt u een toelichting van de balans per post:

### Activa

#### **Immateriële vaste activa**

Onze immateriële vaste activa bestaat uit octrooirechten. De octrooirechten hebben betrekking op perforation, packaging en focus-laser. Ten opzichte van 2018 (€ 352.703) is deze post gedaald tot € 303.305. Dit heeft te maken met cumulatieve afschrijvingen en andere waardeverminderingen. De octrooirechten worden afgeschreven in acht tot tien jaar.

### **Materiële vaste activa**

Onze materiële vaste activa bestaat uit bedrijfsgebouwen en terreinen, machines en installaties en onze inventaris. Ook deze post is in waarde gedaald van € 790.096 in 2018 naar € 689.150 in 2019 vanwege afschrijvingen. De verschillende materiële vaste activa wordt jaarlijks met 20% afgeschreven.

### **Vorraden**

Onze voorraden bestaan uit onze systemen en onderdelen daarvan. Ook vallen handelsgoederen onder deze post. Denk hierbij bijvoorbeeld aan linerbags. Onze voorraden zijn gedaald van € 1.470.313 in 2018 naar € 1.331.227 in 2019. In 2019 hebben een aantal klanten die een apparaat in de huur hadden besloten om te kopen, omdat dit in het huurcontract was overeengekomen. Veel klanten willen eerst het bewijs zien en de toegevoegde waarde van de Perfo Tec oplossing en hebben de voorkeur om de apparatuur eerst te huren en daarna te kopen.

### **Debiteuren**

Wij krijgen nog € 672.788 van onze klanten. Dit is een stijging ten opzichte van 2018 (€ 439.647) als gevolg van hogere verkopen. De post debiteuren is een momentopname.

Van het geld dat wij nog krijgen van onze klanten, hebben wij ook een bedrag van € 104.528 afgetrokken. Dat heeft te maken met een voorziening voor dubieuze debiteuren. Dat betekent dat wij verwachten dat deze groep debiteuren onze vordering niet meer zullen betalen. Dit betreffen vorderingen ouder dan 180 dagen en voorlopig als oninbaar zijn aangemerkt. Dit zijn met name vorderingen op debiteuren, die in eerste instantie de order hebben bevestigd, maar de eerste aanbetaling nog niet hebben gedaan. Dit betreffen debiteuren in Jordanië en India voor bij elkaar € 40.000,-. Daarnaast is er een andere debiteur in India, waarvan de betaling van het uitstaande bedrag wordt gedaan nadat officiële formulieren zijn ingediend voor het inhouden van bronbelasting, waar tijd overheen gaat. Dit betreft een vordering van € 60.000.

### **Vorderingen op participanten en maatschappijen waarin wordt deelgenomen**

Wij hebben een vordering op Perfo Knowledge B.V., onze holdingmaatschappij. In 2018 bedroegen deze vorderingen € 300.221. Dit bedrag is gedaald tot € 178.191 in 2019. Deze daling van de vordering is veroorzaakt door een lening die door Perfo Knowledge B.V. is verstrekt. Het bedrag van deze lening is via de rekening-courantverhouding tussen Perfo Knowledge B.V. en PerfoTec overgemaakt op de bankrekening van PerfoTec.

### **Belastingen en premies sociale verzekeringen**

De post belastingen en premies sociale verzekeringen ziet toe op nog te ontvangen vennootschapsbelasting. Deze post is gedaald van € 25.604 in 2018 naar € 6.560 in 2019.

### **Overige vorderingen/overlopende activa**

Wij hebben sommige zaken vooruitbetaald. Denk aan kosten voor de website, software van de lasers en consultancy. Dit is de overlopende activa.

## **Liquide middelen**

Wij hebben € 38.869 liquide middelen per 31 december 2019. Dit is een grote stijging ten opzichte van 2018. Toen hadden wij € 3.987 aan liquide middelen. Deze stijging is te verklaren door het saldo op de grootboekrekening Tussenrekening Creditcards, waarop vooruit betaalde bedragen staan. Deze vooruitbetaalde bedragen moeten nog afgewikkeld worden tegen de creditcard declaraties voor een bedrag van € 36.621,-.

## **Passiva**

### **Eigen vermogen**

Ons eigen vermogen bestaat uit het geplaatst kapitaal, de agioreserve en overige reserves. Door een daling van de overige reserves is het eigen vermogen gedaald van € 838.309 in 2018 naar € 807.447. Deze daling komt door het behaalde resultaat over 2019 (zie ook onze toelichting bij de winst- en verliesrekening).

### **Voorzieningen**

Voorzieningen zijn bedragen die wij in de toekomst verwachten te moeten betalen maar waarvan nog niet zeker is dat dit ook daadwerkelijk gaat gebeuren. Wij hebben een voorziening getroffen voor garantieverplichtingen. Dit ziet op garantie op machines die het afgelopen jaar aan onze klanten zijn verkocht. Een klant krijgt tien jaar garantie op onderdelen.

Ook hebben wij een donatie van € 1.000 gedaan aan een goed doel.

### **Langlopende schulden**

Onze langlopende schulden zijn schulden bij banken en andere kredietinstellingen. Deze schulden zijn schulden die niet binnen één jaar moeten worden terugbetaald. Voor een overzicht van deze leningen verwijzen wij naar hoofdstuk 7.11. Hoewel een nieuwe lening afgesloten bij Rabobank in 2019, is het bedrag van langlopende schulden gedaald ten opzichte van 2018. Dit bedrag is gedaald van € 642.801 in 2018 naar € 595.285. Deze daling komt door aflossingen op deze schulden.

### **Kortlopende schulden**

De post kortlopende schulden bestaat uit de rekening-courantfaciliteit en de aflossingsverplichtingen op de langlopende schulden per 31 december 2019. Hierover leest u meer in hoofdstuk 7.11.

Ook zijn schulden aan onze leveranciers en handelskredieten onderdeel van onze kortlopende schulden. Deze post is gedaald van € 372.642 in 2018 naar € 356.590. Let wel, dit is een momentopname.

De post belastingen en premies sociale verzekeringen is aanzienlijk gestegen. Van € 37.127 in 2018 naar € 112.555 in 2019. De grootste stijging zit in het betalen van loonheffing. Dit wordt veroorzaakt door het feit dat de loonheffingen september, oktober en november niet betaald zijn geweest en waarvoor wij een regeling hadden getroffen met de Belastingdienst. De loonheffingen december zijn betaald.

Tot slot hebben wij overlopende passiva. Dit is het vakantiegeld, de accountantskosten, vooruit ontvangen subsidies, vooruit gefactureerde bedragen en overige overlopende schulden. Onze overlopende passiva is gedaald

van € 639.847 in 2018 naar € 356.421 in 2019. Dit ligt voornamelijk aan de vooruit gefactureerde bedragen, welke ruim € 255.000,- lager zijn in 2019 ten opzichte van 2018.

## 10.3 Tussentijdse cijfers over januari 2020

### 10.3.1 Winst- en verliesrekening

<b>Winst- en verliesrekening</b>	<b>01-01-2019</b>	<b>01-01-2020</b>
<b>Kerncijfers</b>	<b>31-01-2019</b>	<b>31-01-20</b>
Netto-omzet	281.189	171.223
Kostprijs van de omzet	28.272	15.452
Brutowinst	252.917	155.770
Som der bedrijfslasten	225.270	182.999
Bedrijfsresultaat	27.647	-27.228
Financiële baten en lasten	-3.082	-10.686
Resultaat uit gewone bedrijfsuitvoering voor belastingen	24.565	-37.914
Belastingen	p.m.	p.m.
Resultaat na belastingen	24.565	-37.914

Onderstaand treft u aan een toelichting van de winst- en verliesrekening per post:

#### Netto omzet

De netto omzet in januari 2020 is gedaald ten opzichte van januari 2019. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door een verkoop van lasers voor een bedrag van € 120.000 in januari 2019. In januari 2020 is een systeem verkocht voor € 43.000 euro.

#### Bruto winst

De bruto winst is door de lagere netto omzet lager in januari 2020 ten opzichte van januari 2019. De kostprijs van de omzet is in januari 2020 lager ten opzichte van januari 2019. Dit is te verklaren door de lagere netto omzet.

#### Som der bedrijfslasten

De bedrijfslasten zijn in januari 2020 met bijna € 100.000 gedaald ten opzichte van januari 2019. Dit komt omdat er in de loop van 2019 afscheid is genomen van een aantal personeelsleden en externe personeelskrachten. Hierdoor zijn de personeelskosten aanzienlijk verlaagd.



## Financiële baten en lasten

De financiële baten en lasten zijn gestegen, met name door het rekening-courant krediet van Rabobank en een nieuwe lening bij Rabobank, waarvoor rente en aflossing wordt betaald vanaf januari 2020. U leest hierover meer in hoofdstuk 7.11.

## Resultaat na belastingen

Dit verschil wordt hoofdzakelijk verklaard door een incidentele lagere omzet in combinatie met extra kosten als gevolg van betaalde transitievergoedingen (€ 35.000,-).

### 10.3.2 Balans

Balans	31-01-2019	31-01-2020
<b>Activa</b>		
<b>Vaste activa</b>		
Immateriële vaste activa	348.528	299.132
Materiële vaste activa	435.742	378.816
<i>Totaal vaste activa</i>	<i>784.270</i>	<i>677.948</i>
<b>Viottende activa</b>		
Vorraden	1.446.934	1.331.228
Debiteuren	360.157	482.987
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	294.518	178.190
Belastingen en premies sociale verzekeringen	45.648	21.683
Overige vorderingen/overlopende activa	202.889	167.801
Liquide middelen	46.058	11.775
<b>Totaal</b>	<b>3.180.474</b>	<b>2.871.612</b>

<b>Balans</b>	<b>31-01-2019</b>	<b>31-01-2020</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Eigen vermogen</b>		
Geplaatst kapitaal	23.535	23.535
Agio	150.000	150.000
Overige reserves	702.006	614.185
<i>Totaal eigen vermogen</i>	<i>875.541</i>	<i>787.720</i>
<b>Voorzieningen</b>	30.000	31.000
<b>Langlopende schulden</b>	636.327	569.348
<b>Kortlopende schulden</b>		
Schulden aan kredietinstellingen	417.742	271.015
Aflossingsverplichtingen langlopende schulden	274.048	342.514
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	407.113	334.342
Belastingen en premies sociale verzekeringen	80.848	94.120
Overlopende passiva	458.855	441.553
<i>Totaal kortlopende schulden</i>	<i>1.638.606</i>	<i>1.483.554</i>
<b>Totaal</b>	<b>3.180.474</b>	<b>2.871.612</b>

Onderstaand treft u aan een toelichting van de balans per 31 januari 2020 en per 31 januari 2019 per post:

### Activa

#### **Immateriële vaste activa**

Onder deze post zijn onze investeringen in octrooien en R&D (research & development) geactiveerd, waarvoor patenten zijn/worden aangevraagd. De post is per 31 januari 2020 gestegen ten opzichte van 31 januari 2019, omdat Perfo Tec B.V. een continue proces heeft om bestaande producten te verbeteren en nieuwe producten of applicaties te ontwikkelen om zo veel beter de klant hierin te ondersteunen en tegemoet te komen in zijn of haar productieproces en informatiebehoefte.

### **Materiële vaste activa**

Deze post bestaat voornamelijk uit investeringen in machines en inventaris. Het kantoor en de werkplaats worden gehuurd en vervoermiddelen worden geleased (operational lease). Per 31 januari 2020 is er flink afgeschreven op de machines (financial lease) ten opzichte van 31 januari 2019.

### **Vorraden**

De post voorraden betreffen machines die bij klanten in verhuur staan en ook die bij klanten worden gebruikt om testen uit te voeren om onderzoek te doen in hoeverre onze oplossing een bijdrage kan leveren aan het probleem van de klant op het gebied van houdbaarheidsverlenging van diverse soorten groente en fruit. Daarnaast bevat de post de apparatuur en onderdelen, die in de loods staat bij PerfoTec.

### **Debiteuren**

Deze post betreft een vordering van € 482.987 uit hoofde van de lopende service contracten, meter fee overeenkomsten en verkoop van apparatuur. De post is per 31 januari 2020 hoger ten opzichte van 31 januari 2019, wat deels wordt veroorzaakt doordat wij ieder jaar de te factureren bedragen aanpassen aan het jaarlijkse indexcijfer en deels doordat op elke nieuwe verkoop van apparatuur meter fee overeenkomsten en service contracten worden afgesloten die jaarlijks worden gefactureerd. Meter fee vergoedingen worden om de 2 maanden gefactureerd en de opbrengst is afhankelijk van het gebruik.

### **Vorderingen op participanten en overige verbonden maatschappijen**

Deze post bestaat uit vorderingen op Perfo Knowledgey B.V., die zijn ontstaan door betaalde facturen voor Perfo Knowledgey B.V. en ook de investeringen die gedaan zijn voor Perfo Tec Inc. (in de Verenigde Staten) voor Perfo Knowledgey B.V.

### **Belastingen en premies sociale verzekeringen**

Deze post bestaat per 31 januari 2020 hoofdzakelijk uit te vorderen omzetbelasting en deels te vorderen vennootschapsbelasting. Deze ontstaat doordat het verzoek om teruggaaf / betaling pas na afloop van elke maand wordt ingediend en de Belastingdienst een behandeltijd hanteert van maximaal 6 weken. Op 31 januari 2020 heeft Perfo Tec B.V. een bedrag te vorderen van € 21.683.

### **Overige vorderingen en overlopende activa**

Hieronder vallen met name overlopende nog te factureren omzet, vooruitbetaalde kosten, waarborgsommen. Deze post is per 31 januari 2020 gedaald ten opzichte van januari 2019, doordat wij in 2019 meer uitgestelde omzet hebben gehad.

### **Passiva**

#### **Eigen Vermogen**

Deze post behelst het eigen vermogen van Perfo Tec B.V. Dit is opgebouwd uit aandelenkapitaal, agioreserve en de overige reserves. Het onverdeeld resultaat over de afgelopen jaren en het resultaat van de lopende boekmaand is in deze post verwerkt. Het eigen vermogen is gedaald met het negatieve resultaat van januari 2020.

### **Voorzieningen**

Hieronder valt de voorziening voor garantie op onderdelen en service op geleverde apparatuur en is gebaseerd op een ervaringscijfer.

### **Langlopende schulden**

Dit zijn langlopende schulden bij geldverstrekkers en lease maatschappijen voor apparatuur. U leest hier meer over in hoofdstuk 7.11. Deze post is per 31 januari 2020 lager dan per 31 januari 2019. Deze verlaging komt doordat een groter deel van de langlopende leningen zijn omgezet naar kortlopende schulden per 31 december 2019 dan per 31 december 2018.

### **Schulden aan kredietinstellingen**

Het betreft hier het saldo op de rekening-courant krediet bij Rabobank per 31 januari 2020 en andere kortlopende schulden. Sinds 31 januari 2019 is afgelost op deze kortlopende schulden. Daarom zijn onze kortlopende schulden gedaald ten opzichte van 31 januari 2019.

### **Aflossingsverplichtingen**

Deze post betreft de aflossingen die op korte termijn (gedurende het lopende boekjaar) moeten worden gedaan van de langlopende schulden. U leest hierover meer in hoofdstuk 7.11.

### **Schulden aan leveranciers en handelskredieten**

Deze post betreft de uitstaande vorderingen van de leveranciers.

### **Belastingen en premies sociale verzekeringen**

Deze post is betreft de verschuldigde vennootschapsbelasting, loonheffingen en pensioenpremies. De post loonheffingen ontstaat doordat de afdrachten loonheffingen een maand achter lopen nadat de verplichting is ontstaan. Deze post is licht gestegen, omdat in januari 2020 nog geen afdrachtsvermindering voor speur- en ontwikkelingswerk kon worden toegepast. De belastingdienst heft hiervoor nog geen beschikking afgegeven.

### **Overlopende passiva**

Deze post betreft per 31 januari 2020 een reservering voor vakantiegeld, reserveringen voor kosten die in de komende maanden betaald moet worden maar betrekking hebben op de afgelopen maand(en) en vooruit ontvangen subsidies.. Deze post betreft het bedrag van de vooruit ontvangen subsidie van Kansen voor West II en Provincie Noord-Holland, die wij hebben ontvangen uit hoofde van het Bloembollen project, dat onderzoek doet naar de houdbaarheidsverlenging van bloembollen met projectpartners Kapiteyn B.V., Fleurtiek en E-Flora.

#### 10.4 Geen belangrijke recente gebeurtenissen van invloed op onze solvabiliteit

Onze solvabiliteit geeft de mate aan waarin wij staat zijn om op langere termijn aan onze verplichtingen te voldoen. De solvabiliteit berekenen wij door ons eigen vermogen te delen door ons balanstotaal. Dat ziet er zo uit:

Eigen vermogen

---

Balanstotaal

Er zijn geen belangrijke gebeurtenissen sinds 31 december 2019 die voor ons van bijzonder van belang zijn en die van grote betekenis zijn voor onze solvabiliteit.

<b>Solvabiliteitsratio eigen vermogen</b>			
<b>in €</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019*</b>
Eigen vermogen	1.270.484	838.308	807.447
Totaal vermogen	2.995.273	3.195.009	2.898.608
Solvabiliteitsratio	42,4%	26,2%	27,9%

\* De cijfers over boekjaar 2019 zijn nog niet beoordeeld door onze accountant. Het zijn dus conceptcijfers.

#### 10.5 Rechtszaken

In de laatste 12 maanden zijn er geen rechtszaken, overheidsingrepen of arbitrages (met inbegrip van dergelijke procedures die, naar ons weten, hangende zijn of zouden kunnen zijn of kunnen worden ingeleid) geweest die een invloed van betekenis kunnen hebben of in een recent verleden hebben gehad op onze financiële positie of onze rentabiliteit of die van de groep.

#### 10.6 Onze vooruitzichten zijn niet slechter sinds de publicatie van onze laatste financiële overzichten

Wij hebben op 17 juni 2019 onze laatste financiële overzichten gepubliceerd. Sinds deze datum zijn er geen negatieve wijzigingen van betekenis geweest in onze vooruitzichten.

Er zijn ons geen gegevens bekend waarvan redelijkerwijze mag worden aangenomen dat zij wezenlijke gevolgen hebben voor onze vooruitzichten.

#### 10.7 Geen wijzigingen van betekenis in onze financiële positie of in onze handelspositie

Onze laatste verslagperiode is 31 december 2019 geëindigd. Na het einde van deze laatste verslagperiode is er geen wijziging van betekenis geweest in de financiële prestaties van de groep van bedrijven waar wij bij horen. Sinds 31 december 2019 zijn er ook geen wijzigingen van betekenis geweest in de financiële positie van de groep van onze bedrijven.

## 11 INFORMATIE OVER BELASTINGEN

### 11.1 Beleggen in onze obligaties heeft gevolgen voor uw belastingen

Beleggen in onze obligaties heeft gevolgen voor uw belastingen. Dit zijn de gevolgen die in het algemeen gelden. Het kan zijn dat deze gevolgen niet voor uw situatie gelden. Onderstaande informatie geldt alleen voor Nederlandse belastingplichtigen. Indien u niet in Nederland woont, dan zijn de onderstaande gevolgen niet van toepassing op uw situatie. Wilt u investeren in onze obligaties? Ga dan eerst naar een belastingadviseur. Zorg dat u weet wat de belastinggevolgen zijn van het kopen van onze obligaties.

Het kan zijn dat de gevolgen voor belastingen veranderen. Dat kan in specifieke gevallen ook met terugwerkende kracht. Dat betekent dat een verandering ook geldt voor het verleden. Hebt u obligaties gekocht? Dan kunnen de belastingen voor u dus nog veranderen. Daarvoor zijn wij niet verantwoordelijk. De informatie over de belastingen geldt voor het jaar waarin het prospectus gepubliceerd is. Dat is in dit geval 2020. Voor toekomstige wijzigingen verwijzen wij u naar de website van de Belastingdienst.

Voor particulieren en rechtspersonen gelden niet dezelfde belastingen.

### 11.2 Belastingen voor als u particulier bent

Bent u een particulier en ontvangt u een inkomen? Dan betaalt u hierover inkomstenbelasting. Hoeveel belasting u betaalt, hangt af van het soort inkomen dat u heeft. De inkomstenbelasting is in drie categorieën verdeeld. Deze worden 'boxen' genoemd:

- In **box 1** wordt het inkomen uit werk en woning belast. Met inkomen uit werk bedoelen wij het inkomen dat u krijgt uit loondienst, het inkomen dat u krijgt uit een onderneming en het inkomen dat u krijgt uit overige werkzaamheden.
- In **box 2** wordt het inkomen uit aanmerkelijk belang belast. U heeft een aanmerkelijk belang als u ten minste 5% van de aandelen van een B.V. of een N.V. bezit. Obligaties zijn geen aandelen en vallen daarom niet in box 2. Box 2 zal voor uw obligaties dus niet gelden.
- In **box 3** wordt het inkomen uit sparen en beleggen belast.

Of u voor uw obligaties in box 1 of in box 3 belasting betaalt, hangt van uw situatie af.

#### Hieronder leest u wanneer box 1 geldt

Heeft u een eenmanszaak? Of werkt u met anderen samen, bijvoorbeeld in een maatschap of in een vennootschap onder firma? Of heeft u volgens de belastingregels inkomsten uit overige werkzaamheden? En koopt u de obligaties vanuit deze ondernemingsactiviteiten? Dan betaalt u voor de obligaties belasting in box 1. Die belasting betaalt u over de rente die u van ons krijgt.

Heeft u de obligaties verkocht? En heeft u meer geld gekregen dan het geld dat u ons heeft geleend? Dan is het verschil winst voor u. Over die winst betaalt u ook belasting in box 1. Dan telt u die winst op bij uw inkomsten voor box 1. Verkoopt u de obligaties en heeft u minder geld gekregen dan het geld dat u ons heeft geleend? Dan heeft u dus verlies geleden. Dan haalt u dit verlies af van uw inkomsten voor box 1.

De tarieven voor de inkomstenbelasting zijn afhankelijk van uw leeftijd en inkomen. Zo is het van belang of u de AOW leeftijd reeds bereikt hebt. De AOW leeftijd in 2020 is 66 jaar en 4 maanden.

Schijf	Belastbaar inkomen	Tot AOW-leeftijd
1	t/m € 68.507	37,35%
2	Meer dan € 68.507	49,50%

Schijf	Belastbaar inkomen in €	Percentage vanaf AOW-leeftijd (geboren vóór 1 januari 1946)
1	t/m € 35.375	19,45%
2	Vanaf € 35.376 t/m € 68.507	37,35%
3	Meer dan € 68.507	49,50%

Schijf	Belastbaar inkomen in €	Percentage vanaf AOW-leeftijd (geboren na 1 januari 1946)
1	t/m € 34.712	19,45%
2	Van € 34.713 t/m € 68.507	37,35%
3	Meer dan € 68.507	49,50%

### Hieronder leest u wanneer box 3 geldt

In box 3 betaalt u belasting over het forfaitaire inkomen uit uw vermogen: de zogenoemde grondslag sparen en beleggen. Dat is de waarde van uw bezittingen minus uw schulden op 1 januari van dat jaar.

Voor iedereen geldt een algemene vrijstelling van € 30.846. Dit betekent dat u geen belasting betaalt in box 3 als uw bezittingen minus uw schulden minder zijn dan € 30.846. Zijn uw bezittingen minus uw schulden meer dan € 30.846? Dan betaalt u over het meerdere belasting.

In de tabel hieronder kunt u zien welke vrijstelling in het jaar 2020 voor u geldt.

Voor wie geldt de vrijstelling?	Het bedrag van de vrijstelling
U bent volwassen en alleenstaand:	€ 30.846
U bent volwassen en gehuwd of samenwonend (fiscale partner)	€ 61.692 gezamenlijke vrijstelling

In 2020 zijn er drie schijven voor het berekenen van het fictief rendement. Over het berekende fictieve rendement betaalt u 30% inkomstenbelasting. In de tabel hieronder ziet u hoe de schijven zijn opgebouwd:

Schijf	Uw (deel van de) grondslag sparen en beleggen	Percentage 0,06%	Percentage 5,33%
1	t/m € 72.797	67%	33%
2	Van € 72.798 t/m € 1.005.571	21%	79%
3	Vanaf € 1.005.572	0%	100%

### Horen de obligaties bij een 'Afgezonderd Particulier Vermogen'?

U kunt uw obligatie ook inbrengen in een "afgezonderd particulier vermogen" (APV). Dat betekent dat u geld of beleggingen gescheiden heeft van ander geld of andere beleggingen van u. Bijvoorbeeld in een trust. In de meeste gevallen betaalt u zelf hierover belasting. U moet dan de waarde van het APV op 1 januari in dat jaar aangeven voor uw belastingen in box 3. Dat is de waarde van het vermogen in het economisch verkeer. Er geldt een aantal uitzonderingen. De belangrijkste uitzondering is wanneer het APV zelf belasting moet betalen over haar winst. Betaalt het APV in het buitenland volgens de Nederlandse belastingregels minimaal 10% winstbelasting? Dan kunt u in Nederland verzoeken om geen belasting te betalen over het APV.

### Wat als u overlijdt? Of als u de obligaties aan iemand schenkt?

Schenkt u de obligaties aan een ander? Of overlijdt u? En erft een ander de obligaties? Dan moet die ander daarover belasting betalen. Hoeveel die belasting is, hangt af van de waarde van de obligaties op het moment van schenking of overlijden. Er gelden verschillende tarieven. Het tarief dat van toepassing is, hangt af van de relatie die de ander met u heeft. De tarieven zijn te vinden op de website van de Belastingdienst.

### Wordt er bronbelasting ingehouden?

Nederland kent momenteel geen bronbelasting op de rentebetalingen. Wij houden dus geen belasting in over de rente die u krijgt van de obligaties.

## 11.3 Belastingen voor rechtspersonen

U bent een rechtspersoon en moet vennootschapsbelasting betalen. U betaalt vennootschapsbelasting over de winst die u maakt, met inbegrip van de ontvangen couponrente en verkoopwinsten gerealiseerd bij de verkoop van de obligaties. De rente die u van ons krijgt geldt ook als winst. Een eventueel geleden verlies mag u aftrekken van de winst. U betaalt in 2020 over de eerste € 200.000 van de winst 16,5% aan belasting. Heeft u meer winst dan € 200.000? Dan betaalt u over het meerdere u 25% belasting.



## **12 WIE ZIJN VERANTWOORDELIJK VOOR DIT PROSPECTUS?**

Wij, Perfo Tec B.V. statutair gevestigd te Mijdrecht, gemeente De Ronde Venen, zijn verantwoordelijk voor de informatie in dit prospectus. Wij verklaren, voor zover ons bekend, dat de gegevens in dit prospectus in overeenstemming zijn met de werkelijkheid en dat geen gegevens zijn weggelaten waarvan vermelding de strekking van dit prospectus zou wijzigen.

## 13 VERGADERINGEN VOOR BELEGGERS

Alle informatie over de vergadering voor beleggers staat in de trustakte. Deze trustakte vindt u in de bijlage van dit prospectus. Hieronder staat algemene informatie. Lees daarom ook altijd de trustakte.

### Wanneer is er een vergadering voor beleggers?

Ieder jaar zal Stichting Obligatiehoudersbelangen een vergadering voor beleggers organiseren. In de vergadering geeft Stichting Obligatiehoudersbelangen of geven wij informatie over hoe het met ons gaat. Ook kunnen belangrijke besluiten worden genomen. Bijvoorbeeld wat er moet gebeuren als wij niet op tijd de rente hebben betaald.

Stichting Obligatiehoudersbelangen zal extra vergaderingen organiseren als er bijzondere dingen gebeuren. Bijvoorbeeld als wij niet of niet op tijd betalen. Of als wij uitstel willen om te betalen.

Maar ook u mag om een vergadering vragen. Voorwaarde is wel dat een deel van de beleggers hierom vraagt. Het moet dan gaan om beleggers die samen recht hebben op meer dan 10% van alle obligaties.

### Hoe weet ik dat er een vergadering is?

Vergaderingen maakt Stichting Obligatiehoudersbelangen van tevoren bekend. U ontvangt via e-mail een bericht over de vergadering.

### Wat wordt er besproken op een vergadering?

Iedere vergadering heeft een agenda. Op die agenda staan de onderwerpen waarover zal worden gesproken. Ook kunt u informatie krijgen die voor die vergadering belangrijk is. Kijk daarom altijd of u informatie kunt opvragen. Deze informatie noemen wij de agendastukken.

### Wie mag op de vergadering komen?

Iedereen die onze obligaties heeft, mag op de vergadering komen. Komt u op de vergadering? Dan mag u ook stemmen over onderwerpen die op de agenda staan. Andere personen mogen alleen op de vergadering komen als Stichting Obligatiehoudersbelangen dat goed vindt.

### Wat mag ik doen op een vergadering?

U mag op een vergadering het volgende doen:

- u mag spreken (het woord voeren).
- u mag stemmen als dit op de agenda staat bij bepaalde onderwerpen.

De vergadering heeft een voorzitter. Deze voorzitter zorgt ervoor dat de vergadering efficiënt verloopt.

### Is er een verslag van iedere vergadering?

Van iedere vergadering maakt Stichting Obligatiehoudersbelangen een verslag (notulen). Dit verslag staat binnen vier weken na de vergadering op de website van NPEX. Alle beleggers - ook beleggers die niet op de vergadering waren - kunnen dit verslag lezen.

## 14 HEEFT U EEN KLACHT?

Hebt u een klacht of opmerking? Laat ons dat dan meteen weten. U kunt ons een e-mail sturen: [info@perfotec.com](mailto:info@perfotec.com).

U kunt ook een brief sturen naar:

Perfo Tec B.V.

t.a.v. de Directie

Klompemakersweg 16

3449 JB Woerden

Komt u er niet uit met ons? Dan is de rechter in Amsterdam bevoegd om kennis te nemen van het geschil.

## 15 WELK RECHT GELDT?

Voor de afspraken met ons over de obligaties geldt het Nederlands recht. Ook geldt het Nederlandse recht voor alle informatie die u krijgt van ons over de obligaties.

## 16 INFORMATIE DIE OOK BIJ HET PROSPECTUS HOORT

Wij verwijzen in dit prospectus naar informatie die u niet in de bijlage vindt. Wij hebben hiervan een lijst gemaakt. Deze informatie hoort dus ook bij dit prospectus. Hieronder vindt u de lijst:

- onze statuten
- ons uittreksel uit de Kamer van Koophandel
- onze jaarrekening met accountantsverslag over 2016 tot en met 2018
- de statuten van Stichting Obligatiehoudersbelangen

Zolang het prospectus geldig is, vindt u al deze informatie op de website van NPEX: [www.npex.nl/perfotec](http://www.npex.nl/perfotec). De informatie op deze website is voor iedereen toegankelijk. In dit prospectus vindt u ook hyperlinks naar andere websites. De informatie op die websites maakt geen onderdeel uit van dit prospectus.

In dit prospectus hebben wij ook informatie opgenomen van derden. Deze informatie is correct weergegeven en voor zover wij weten en hebben kunnen opmaken uit de door de betrokken derde gepubliceerde informatie, zijn er geen feiten weggelaten waardoor de weergegeven informatie onjuist of misleidend zou kunnen zijn.

**Partijen:**

1. Perfo Tec B.V., een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Mijdrecht, Nederland en kantoorhoudende aan de Klompenmakersweg 16 (3449 JB) te Woerden, ingeschreven in het register van de Kamer van Koophandel onder nummer 24190937 (hierna: "**PerfoTec**"),  
  
en
2. Stichting Obligatiehoudersbelangen, een stichting naar Nederlands recht, met statutaire zetel in Amsterdam, Nederland en kantoorhoudende aan de Burgemeester Haspelslaan 17 (1181 NE) Amstelveen, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 53177770 ("**Stichting Obligatiehoudersbelangen**"),

**Partijen nemen het volgende in overweging:**

- A. PerfoTec geeft voor maximaal € 1.500.000 obligaties uit. De lening bestaat uit maximaal 1.500 obligaties met een nominale waarde van € 1.000 per stuk. Deze lening wordt uitgegeven op de datum die staat in het prospectus en wordt terugbetaald op de datum die staat in het prospectus, of een eerdere of latere datum zoals staat in het prospectus.
- B. Stichting Obligatiehoudersbelangen behartigt de gezamenlijke belangen van de beleggers ten opzichte van PerfoTec. Daarvoor krijgt Stichting Obligatiehoudersbelangen op grond van een privaatieve last de bevoegdheden en taken die in deze trustakte staan.
- C. Stichting Obligatiehoudersbelangen behartigt niet alleen de gezamenlijke belangen van de beleggers in deze obligaties. Stichting Obligatiehoudersbelangen behartigt ook de gezamenlijke belangen van beleggers die obligaties van andere bedrijven hebben gekocht.
- D. De afspraken over de obligaties staan in het prospectus. Deze trustakte is een bijlage bij dit prospectus. De beleggers hebben zich met het prospectus gebonden aan deze trustakte.

**PerfoTec en Stichting Obligatiehoudersbelangen spreken het volgende met elkaar af:**

**1. Eigenschappen van de obligaties**

De afspraken over de obligaties staan in het prospectus.

**2. PerfoTec heeft een schuld aan Stichting Obligatiehoudersbelangen: de parallelle schuld**

2.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen krijgt hierbij een exclusief en zelfstandig recht op betaling door PerfoTec van alle bedragen die PerfoTec moet betalen aan de beleggers op grond van de afspraken in het prospectus.

2.2 De schuld die PerfoTec heeft aan Stichting Obligatiehoudersbelangen is gelijk aan de totale schuld die PerfoTec aan de beleggers heeft. De totale schuld is het bedrag van de lening en de rente die PerfoTec aan de beleggers moet betalen.

De vergoeding die PerfoTec Stichting Obligatiehoudersbelangen betaalt voor haar werkzaamheden volgens artikel 16, telt hier niet mee. Betaalt PerfoTec rente of betaalt PerfoTec de lening terug aan de beleggers? Dan gaat de totale schuld aan de beleggers omlaag. De totale schuld die PerfoTec heeft aan Stichting Obligatiehoudersbelangen gaat dan ook automatisch met dat bedrag omlaag.

2.3 Is PerfoTec ten opzichte van de beleggers in verzuim? Of is een vordering opeisbaar door de beleggers? Dan is PerfoTec ook in verzuim jegens Stichting Obligatiehoudersbelangen dan wel is de vordering van Stichting Obligatiehoudersbelangen op PerfoTec ook opeisbaar.

**3. PerfoTec moet eerst betalen aan de beleggers**

3.1 PerfoTec zal de rente en de lening rechtstreeks (terug)betalen aan de beleggers. Zij mag alleen in een van de volgende situaties aan Stichting Obligatiehoudersbelangen betalen:

- i. als het technisch onmogelijk is om te betalen aan de beleggers; en
- ii. wanneer Stichting Obligatiehoudersbelangen hierom schriftelijk verzoekt. Dit kan alleen als PerfoTec de betalingsafspraken met de beleggers niet nakomt.

In die situaties moet PerfoTec aan Stichting Obligatiehoudersbelangen betalen en mag zij niet aan de beleggers betalen. De betalingen van dit artikel 3.1 van PerfoTec aan Stichting Obligatiehoudersbelangen gelden als een betaling aan de beleggers.

3.2 Betaalt PerfoTec aan Stichting Obligatiehoudersbelangen? Of verzoekt Stichting Obligatiehoudersbelangen PerfoTec om rechtstreeks aan Stichting Obligatiehoudersbelangen te betalen? Dan moet Stichting Obligatiehoudersbelangen de beleggers hierover zo snel mogelijk informeren.

#### **4. Stichting Obligatiehoudersbelangen moet doorbetalen**

- 4.1 PerfoTec moet de beleggers rente betalen en de lening terugbetalen. Krijgt Stichting Obligatiehoudersbelangen hiervoor een bedrag van PerfoTec, die Stichting Obligatiehoudersbelangen moet doorbetalen aan de beleggers? Dan krijgt Stichting Obligatiehoudersbelangen een schuld ten opzichte van de beleggers. Die schuld is gelijk aan het bedrag dat Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft ontvangen van PerfoTec. Dat geldt alleen voor bedragen waarvan vast staat dat Stichting Obligatiehoudersbelangen die niet hoeft terug te betalen aan PerfoTec.
- 4.2 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal de ontvangen bedragen zo snel mogelijk doorbetalen aan de beleggers. Stichting Obligatiehoudersbelangen gebruikt daarvoor de informatie die zij van PerfoTec heeft gekregen over de beleggers.
- 4.3 Zijn er kosten die voor rekening komen van de beleggers? Deze kosten staan in deze trustakte. Dan mag Stichting Obligatiehoudersbelangen die verrekenen met gelden die zij ontvangt als bedoeld in artikel 4.1.
- 4.4 Stichting Obligatiehoudersbelangen moet de ontvangen bedragen aanhouden op een bankrekening bij een Nederlandse bank. Die Nederlandse bank moet minimaal een A-rating van Moody's, Fitch of Standard & Poor's hebben. De eventuele negatieve rente die op enig moment zou gelden voor deze bankrekening komt voor rekening van de beleggers.
- 4.5 Houdt Stichting Obligatiehoudersbelangen de ontvangen bedragen aan op een bankrekening als bedoeld in artikel 4.4? Gaat het geld op de bankrekening dan toch voor een deel teniet? Dan wordt de schuld die Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft ten opzichte van de beleggers even laag als dit bedrag. Dat betekent dat Stichting Obligatiehoudersbelangen alleen maar dit lagere bedrag hoeft te betalen aan de beleggers.

Gaat het geld op de bankrekening helemaal teniet? Dan heeft Stichting Obligatiehoudersbelangen ook helemaal geen schuld meer aan de beleggers. Dat betekent dat Stichting Obligatiehoudersbelangen niets meer aan de beleggers hoeft te betalen. Dit geldt niet als het geld op de bankrekening teniet is gegaan door grove schuld of opzet van Stichting Obligatiehoudersbelangen.

#### **5. Bij een conflict staat het gezamenlijk belang van de beleggers voorop**

- 5.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen handelt bij de uitoefening van haar taken en bevoegdheden in het gezamenlijk belang van de beleggers.
- 5.2 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal de beleggers in de vergadering informatie geven over haar taken en werkzaamheden.
- 5.3 Heeft de vergadering gestemd over een onderwerp op de agenda? Dan wordt de uitkomst van de stemming geacht in het gezamenlijke belang van de beleggers te zijn. Behalve als naar het oordeel van Stichting Obligatiehoudersbelangen het resultaat van deze stemming in alle redelijkheid niet in het gezamenlijke belang van de beleggers is. In dat geval zal opnieuw over dit onderwerp worden gestemd.



## **6. PerfoTec moet Stichting Obligatiehoudersbelangen informeren**

- 6.1 PerfoTec moet Stichting Obligatiehoudersbelangen dezelfde informatie geven als de beleggers. Welke informatie PerfoTec moet geven, staat in het prospectus.
- 6.2 PerfoTec mag aan Stichting Obligatiehoudersbelangen meer informatie verstrekken dan aan de beleggers. Stichting Obligatiehoudersbelangen hoeft deze informatie niet door te geven aan de beleggers, behalve als dit volgens haar in het gezamenlijke belang is van de beleggers.

## **7. Stichting Obligatiehoudersbelangen moet informatie geven aan de beleggers**

- 7.1 Wanneer in deze trustakte staat dat Stichting Obligatiehoudersbelangen de beleggers moet informeren, dan doet zij dat door de informatie per e-mail te versturen naar de beleggers.
- 7.2 Wanneer in deze trustakte staat dat Stichting Obligatiehoudersbelangen tijdens een vergadering de beleggers moet informeren, dan doet Stichting Obligatiehoudersbelangen dat mondeling of schriftelijk tijdens de vergadering.

## **8. De afspraken over de obligaties kunnen veranderen**

- 8.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag met PerfoTec de afspraken over de obligaties veranderen. De beleggers zijn aan deze veranderingen gebonden als het volgende geldt:
  - 1. Minimaal 50% plus één van de aanwezige beleggers in de vergadering stemden voor de voorgenomen verandering van de afspraken over de obligaties; en
  - 2. Er worden geen extra verplichtingen opgelegd aan de beleggers. Hieronder valt ook de plicht tot gehele of gedeeltelijke kwijtschelding van betalingsverplichtingen.
- 8.2 Bij spoed mag Stichting Obligatiehoudersbelangen de afspraken over de obligaties veranderen zonder de vergadering van de beleggers vooraf te raadplegen. Er is bijvoorbeeld spoed bij een reorganisatie, dreigend faillissement of surseance van betaling van PerfoTec.

Stichting Obligatiehoudersbelangen mag zelf beoordelen wanneer sprake is van spoed. Stichting Obligatiehoudersbelangen zal daarna zo snel mogelijk de beleggers informeren over de veranderingen. Ook zal Stichting Obligatiehoudersbelangen zo snel mogelijk een vergadering bijeenroepen om de veranderingen toe te lichten.
- 8.3 De beleggers mogen niet zelf met PerfoTec de afspraken over de obligaties wijzigen.

**9. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag maatregelen treffen als PerfoTec de afspraken niet nakomt**

- 9.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag nakoming van de betalingsverplichtingen over de obligaties en de afspraken in deze trustakte eisen van PerfoTec. Stichting Obligatiehoudersbelangen mag ook een juridische procedure starten tegen PerfoTec Stichting Obligatiehoudersbelangen zal dit in eigen naam doen en niet in naam of in opdracht van de beleggers.
- 9.2 De beleggers mogen niet zelf een juridische procedure starten tegen PerfoTec of tegen de bestuurders van PerfoTec, als PerfoTec de afspraken niet nakomt. De beleggers doen hierbij onherroepelijk afstand van het recht om een juridische procedure tegen PerfoTec of tegen de bestuurders van PerfoTec te starten.
- 9.3 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal de gezamenlijke belangen behartigen van de beleggers in juridische procedures of officiële vergaderingen, bijvoorbeeld in een vergadering van crediteuren als PerfoTec failliet gaat.
- 9.4 Komt PerfoTec de betalingsverplichtingen niet na? Dan mag Stichting Obligatiehoudersbelangen aan PerfoTec één keer een uitstel van betaling van de rente geven voor een periode van maximaal twee maanden. De beleggers zijn aan dit uitstel van betaling gebonden. Stichting Obligatiehoudersbelangen moet de beleggers hierover informeren.
- 9.5 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag aan PerfoTec ook uitstel van betaling voor langer dan 2 maanden verlenen. De beleggers zijn aan dit uitstel van betaling gebonden, maar alleen als is voldaan aan de volgende voorwaarden:
1. Minimaal 50% plus 1 van de aanwezige beleggers in de vergadering stemden voor het voorgenomen uitstel; en
  2. Er worden geen extra verplichtingen opgelegd aan de beleggers. Hieronder valt ook de plicht tot gehele of gedeeltelijke kwijtschelding van betalingsverplichtingen.

**10. Als PerfoTec de betalingsverplichtingen niet nakomt**

- 10.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag de lening en de rente opeisen als PerfoTec in verzuim is. PerfoTec is in verzuim als het volgende geldt:
1. PerfoTec heeft de lening niet of niet op tijd terugbetaald. Of PerfoTec heeft de rente niet of niet op tijd betaald, is een andere afspraak over de obligaties of een afspraak in deze trustakte niet nagekomen,
  2. Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft PerfoTec hiervoor schriftelijk in gebreke gesteld, en
  3. PerfoTec heeft niet alsnog binnen 14 dagen na de ingebrekestelling (terug) betaald dan wel is alsnog niet binnen 14 dagen na ingebrekestelling de betreffende afspraak nagekomen.

10.2 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag de lening en de rente direct opeisen in een van de volgende situaties. Stichting Obligatiehoudersbelangen hoeft dan geen ingebrekestelling te sturen:

1. Als PerfoTec haar faillissement heeft aangevraagd of als PerfoTec failliet is verklaard. Of als PerfoTec surseance van betaling aanvraagt, of een stille bewindvoerder is aangesteld, of als PerfoTec een besluit tot ontbinding heeft genomen.
2. Als PerfoTec een vergunning of licentie nodig heeft voor haar bedrijf, maar deze vergunning of licentie niet heeft. Of als PerfoTec die vergunning of licentie verliest of niet meer aan de voorwaarden van de vergunning of licentie voldoet.
3. Als PerfoTec zich niet aan de wet houdt.
4. Als PerfoTec in strijd handelt met de wet of enige overeenkomst waarbij zij partij is door een lening te hebben of door een lening aan te gaan.
5. Als PerfoTec afspraken over een andere lening niet nakomt.
6. Als PerfoTec (mogelijk) verkeerde of misleidende informatie aan Stichting Obligatiehoudersbelangen of de beleggers heeft verstrekt.
7. Als meer dan 50% van de geplaatste en gestorte aandelen van PerfoTec worden overgedragen aan een derde.
8. Als PerfoTec geld leent aan een derde. Of als PerfoTec afsprekt dat zij voor een derde gaat betalen (garant stellen). Of als PerfoTec zekerheid geeft aan een derde met uitzondering van zekerheden verstrekt aan partijen met een bankvergunning, waaronder begrepen de op de datum van deze trustakte bestaande zekerheden verstrekt aan Rabobank, zoals vermeld in het prospectus. Met een derde wordt ook een groepsmaatschappij bedoeld.
9. Als PerfoTec de activiteiten van haar bedrijf verandert. Het moet dan gaan om een verandering die naar het oordeel van Stichting Obligatiehoudersbelangen belangrijk is voor het bedrijf.

10.3 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal een vergadering bijeenroepen als sprake is van een situatie als bedoeld in artikel 10.1 of 10.2.

## **11. Wanneer wordt de vergadering gehouden?**

11.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal minimaal één keer per kalenderjaar een vergadering bijeenroepen. Dat zal Stichting Obligatiehoudersbelangen doen binnen vier maanden nadat zij de jaarrekening van PerfoTec heeft gekregen. PerfoTec moet Stichting Obligatiehoudersbelangen de jaarrekening binnen zes maanden na afloop van elk boekjaar verstrekken.

11.2 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal een vergadering bijeenroepen als beleggers die gezamenlijk recht hebben op meer dan 10% van de uitgegeven obligaties hierom schriftelijk verzoeken en daarbij een agenda meesturen. Roept Stichting Obligatiehoudersbelangen niet binnen twee weken na ontvangst van dit schriftelijk verzoek een vergadering bijeen? Dan mogen de beleggers die om de vergadering hebben verzocht, dit zelf doen.

- 11.3 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal een vergadering bijeenroepen als PerfoTec hier schriftelijk om verzoekt en daarbij een agenda meestuurt. Als Stichting Obligatiehoudersbelangen niet binnen twee weken na ontvangst van dit schriftelijke verzoek een vergadering bijeenroept, dan mag PerfoTec dit zelf doen.
- 11.4 Stichting Obligatiehoudersbelangen zal een vergadering bijeenroepen wanneer dat in deze trustakte staat. De vergadering moet plaatsvinden binnen vier weken nadat de gebeurtenis die hiertoe aanleiding gaf, plaatsvond. Behalve als het gaat om de vergadering als bedoeld in artikel 11.1.
- 11.5 Stichting Obligatiehoudersbelangen mag vaker een vergadering bijeenroepen als dit volgens haar oordeel in het gezamenlijke belang van de beleggers of PerfoTec is.

## **12. Hoe wordt de vergadering bijeengeroepen?**

- 12.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen roept de beleggers op voor een vergadering met een e-mail naar de beleggers.
- 12.2 De oproeping voor de vergadering bevat de agenda met onderwerpen en het adres waar de vergadering wordt gehouden. Over onderwerpen die op de agenda staan, kan worden gestemd. Dat kan alleen als bij die onderwerpen ook staat vermeld dat hierover zal worden gestemd.
- 12.3 Stichting Obligatiehoudersbelangen moet de beleggers minimaal 14 dagen voor de vergadering oproepen. Deze termijn mag alleen korter zijn als dit naar het oordeel van Stichting Obligatiehoudersbelangen in het gezamenlijke belang is van de beleggers. Stichting Obligatiehoudersbelangen moet in dit geval de beleggers per e-mail oproepen.

## **13. Hoe wordt de vergadering gehouden?**

- 13.1 De vergadering wordt gehouden op het kantoor van PerfoTec of op een andere locatie die Stichting Obligatiehoudersbelangen heeft gekozen. Ook kan Stichting Obligatiehoudersbelangen bepalen dat de vergadering op een andere dan een fysieke locatie wordt gehouden, bijvoorbeeld via internet.
- 13.2 De vergadering wordt voorgezeten door een bestuurder van Stichting Obligatiehoudersbelangen. Als geen bestuurder van Stichting Obligatiehoudersbelangen aanwezig is, kiest de vergadering zelf haar voorzitter.
- 13.3 De notulen van de vergadering worden gemaakt door een notulist die wordt aangewezen door de voorzitter.
- 13.4 De concept-notulen worden binnen vier weken na de vergadering op de website van PerfoTec geplaatst of NPEx ([www.npex.nl](http://www.npex.nl)) geplaatst. In de volgende vergadering worden de notulen voor goedkeuring aan de beleggers voorgelegd. De voorzitter ondertekent de definitieve notulen.
- 13.5 De vergadering is toegankelijk voor de beleggers en de bestuurders van Stichting Obligatiehoudersbelangen. De voorzitter van de vergadering mag alle andere personen de toegang tot de

vergadering weigeren zonder dit te hoeven motiveren en zonder hierover verantwoording te hoeven afleggen aan de vergadering.

13.6 De beleggers hebben spreekrecht in de vergadering.

#### **14. Wie mogen er stemmen in de vergadering?**

14.1 De beleggers mogen stemmen in de vergadering.

14.2 Elke obligatie geeft recht op één stem in de vergadering. Stemmingen gebeuren schriftelijk of elektronisch (bijvoorbeeld per e-mail) en altijd vertrouwelijk.

14.3 Besluiten in de vergadering worden genomen met gewone meerderheid (50% +1) van de aanwezige beleggers. Behalve als volgens deze trustakte een andere meerderheid geldt. De vergadering kan tevens besluiten nemen bij acclamatie.

#### **15. Volmacht**

15.1 Beleggers zijn aanwezig bij vergaderingen in persoon of door zich te laten vertegenwoordigen door een ander persoon.

15.2 Beleggers kunnen zich tijdens een vergadering rechtsgeldig laten vertegenwoordigen door een ander persoon met een volmacht. Dat mag alleen als de volmacht volgens de voorzitter van de vergadering volledig en juist is. De volmacht moet de voorzitter voorafgaand aan de vergadering per e-mail hebben ontvangen op [info@obligatiehoudersbelangen.org](mailto:info@obligatiehoudersbelangen.org) als Stichting Obligatiehoudersbelangen de vergadering voorziet.

15.3 Een belegger moet zich op verzoek van de voorzitter of Stichting Obligatiehoudersbelangen kunnen identificeren met een geldig identiteitsbewijs.

#### **16. Vergoeding Stichting Obligatiehoudersbelangen en kosten van juridische bijstand**

16.1 PerfoTec betaalt Stichting Obligatiehoudersbelangen de volgende vergoedingen:

- het bedrag van € 1.500 (exclusief BTW) voor het organiseren en het voorzitten van de jaarlijkse vergadering. Voor dit bedrag zal Stichting Obligatiehoudersbelangen ieder jaar een rekening sturen.
- Stichting Obligatiehoudersbelangen zal de eerste keer de rekening sturen op de dag waarop de obligaties zijn uitgegeven. In de daarop volgende jaren zal zij PerfoTec dit bedrag in rekening brengen op de verjaardag van deze dag.
- een bedrag, berekend op basis van een uurtarief van € 225 (exclusief BTW), voor alle overige werkzaamheden van Stichting Obligatiehoudersbelangen, zoals het veranderen van de

trustakte of het organiseren en voorzitten van alle andere vergaderingen. Stichting Obligatiehoudersbelangen zal PerfoTec deze werkzaamheden in rekening brengen na afloop van de maand waarin zij deze heeft verricht.

- de kosten van Stichting Obligatiehoudersbelangen voor zaalhuur en catering in geval een vergadering niet op het kantoor van PerfoTec plaatsvindt.

16.2 PerfoTec zal rekeningen van Stichting Obligatiehoudersbelangen maximaal 30 dagen na de datum van de rekening betalen.

16.3 Wil Stichting Obligatiehoudersbelangen een deskundige inschakelen om PerfoTec te onderzoeken of juridische bijstand (zoals een advocaat) inschakelen? Dan kan Stichting Obligatiehoudersbelangen de kosten hiervoor zelf betalen.

16.4 Is het nodig om PerfoTec te onderzoeken met een deskundige of juridische bijstand in te schakelen? Betaalt Stichting Obligatiehoudersbelangen deze kosten niet zelf? Dan zal Stichting Obligatiehoudersbelangen de kosten ook niet vooruit betalen. Stichting Obligatiehoudersbelangen zal daarom een vergadering bijeenroepen. In die vergadering zullen de beleggers besluiten of de beleggers deze kosten zullen betalen. Ook zullen de beleggers besluiten hoe de beleggers de kosten vooruit zullen betalen.

De beleggers zijn aan besluiten over het inschakelen van een deskundige of juridische bijstand gebonden, als minimaal 66% van de aanwezige beleggers in de vergadering voor het besluit stemden en minimaal 50% van alle beleggers op die vergadering aanwezig is.

Stichting Obligatiehoudersbelangen hoeft pas een deskundige of juridische bijstand in te schakelen als er voldoende zekerheid is gegeven voor de betaling van de kosten door de beleggers.

16.5 Indien Stichting Obligatiehoudersbelangen op enig moment omzetbelastingplichtig wordt, zal zij over bovengenoemde bedragen BTW in rekening brengen.

## **17. Wanneer stoppen de werkzaamheden van Stichting Obligatiehoudersbelangen?**

17.1 Als PerfoTec alle verplichtingen uit hoofde van de lening ten opzichte van de beleggers helemaal is nagekomen, stoppen de werkzaamheden van Stichting Obligatiehoudersbelangen.

17.2 Wil Stichting Obligatiehoudersbelangen haar werkzaamheden eerder stoppen? Dan mag dat alleen als Stichting Obligatiehoudersbelangen haar taken en bevoegdheden heeft overgedragen aan een vervanger. Deze vervanger moet aan de volgende voorwaarden voldoen:

- De vervanger moet bereid zijn om de werkzaamheden te verrichten,
- De vervanger moet over de eventueel noodzakelijke vergunningen en kwaliteiten beschikken, en
- De vervanger moet onafhankelijk zijn ten opzichte van PerfoTec. "Onafhankelijk" betekent dat de vervanger en haar bestuurders geen obligaties of (direct of indirect) aandelen hebben van

PerfoTec. Dat betekent ook dat zij geen bestuurder zijn van PerfoTec. Of van een bedrijf dat bij PerfoTec hoort (waaronder een groepsmaatschappij).

- 17.3 Wil Stichting Obligatiehoudersbelangen haar taken overdragen aan een vervanger? Dan informeert Stichting Obligatiehoudersbelangen de beleggers minimaal drie maanden van tevoren. Stichting Obligatiehoudersbelangen zal ook de reden van de vervanging en de naam en kwaliteiten van de vervanger geven. Pas na deze periode mag de vervanging doorgaan. Deze vervanging gaat niet door als beleggers die gezamenlijk recht hebben op meer dan 10% van de uitgegeven obligaties, schriftelijk om een vergadering verzoeken en als tijdens deze vergadering meer dan 66% van de aanwezige beleggers tegen de vervanging stemmen.
- 17.4 Als Stichting Obligatiehoudersbelangen haar taken niet goed uitvoert, kan in de vergadering een vervanger worden benoemd. Dat kan alleen als het volgende geldt:
1. Beleggers die gezamenlijk recht hebben op meer dan 10% van de uitgegeven obligaties, hebben schriftelijk aan Stichting Obligatiehoudersbelangen aangegeven waarom Stichting Obligatiehoudersbelangen haar taken naar hun oordeel niet goed uitvoert,
  2. Op de vergadering stemt meer dan 66% van de aanwezige beleggers voor vervanging van Stichting Obligatiehoudersbelangen. Deze vergadering moet worden gehouden binnen drie maanden na ontvangst van de gemotiveerde klacht, en
  3. De beleggers hebben een vervanger voorgedragen die voldoet aan alle eisen van artikel 17.2.
- 17.5 PerfoTec zal meewerken aan de overdracht aan een vervanger voor Stichting Obligatiehoudersbelangen. PerfoTec zal bijvoorbeeld opnieuw de trustakte overeenkomen.

## **18. De trustakte kan veranderen**

Stichting Obligatiehoudersbelangen en PerfoTec mogen deze trustakte veranderen. Elke verandering die volgens Stichting Obligatiehoudersbelangen van materieel belang is of de gezamenlijke belangen van de beleggers schaadt, moet Stichting Obligatiehoudersbelangen voorleggen aan de vergadering.

De verandering gaat alleen door als 66% van de aanwezige beleggers in de vergadering voor deze verandering hebben gestemd en minimaal 50% van alle beleggers in de vergadering aanwezig was.

## **19. Wanneer is Stichting Obligatiehoudersbelangen aansprakelijk?**

- 19.1 Stichting Obligatiehoudersbelangen is alleen aansprakelijk ten opzichte van PerfoTec en de beleggers als de schade die zij hebben komt door grove schuld of opzet van Stichting Obligatiehoudersbelangen. Stichting Obligatiehoudersbelangen is niet aansprakelijk voor indirecte schade of gevolgschade.

19.2 De aansprakelijkheid van Stichting Obligatiehoudersbelangen is nooit groter dan de vergoeding die Stichting Obligatiehoudersbelangen in totaal voor haar werkzaamheden volgens deze trustakte heeft gekregen.

**20. Welk recht geldt?**

Voor deze trustakte geldt het Nederlands recht.

**21. Welke rechter is bevoegd?**

Alle geschillen naar aanleiding van deze trustakte moeten worden voorgelegd aan de Rechtbank Amsterdam.

Opgesteld en ondertekend:

---

Stichting Obligatiehoudersbelangen

M.C. Olie

Voorzitter

S.G. van de Vusse

Penningmeester

---

Perfo Tec B.V.

B.R.A. Groeneweg

Bestuurder



**OVEREENKOMST VAN ACHTERSTELLING****PARTIJEN:**

- 1 Perfo Tec B.V., een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, statutair gevestigd te Mijndrecht, gemeente De Ronde Venen, Nederland, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 24190937 ("**Perfo Tec**");
- 2 Perfo Knowledgey B.V., een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, statutair gevestigd te Brielle, Nederland, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 55181732 ("**Perfo Knowledgey**"); en
- 3 Stichting Obligatiehoudersbelangen, een stichting, statutair gevestigd te Amsterdam, Nederland, ingeschreven in het handelsregister van de Kamer van Koophandel onder nummer 53177770 voor zichzelf en voor de Obligatiehouders (zoals hieronder gedefinieerd) ("**de Stichting**").

De partijen worden hierna gezamenlijk aangeduid als "**Partijen**" en ieder afzonderlijk tevens als "**Partij**".

**OVERWEGINGEN:**

- A. Perfo Knowledgey heeft op 6, 19 en 30 augustus 2019 (in delen) aan Perfo Tec in rekening-courant een lening verstrekt voor een totaal bedrag van EUR 145.000 (de "**Lening**").
- B. Perfo Tec heeft obligaties uitgegeven of zal obligaties uitgeven conform het Prospectus van Perfo Tec (2020) (de "**Obligaties**").
- C. Perfo Tec en Perfo Knowledgey wensen de Lening achter te stellen bij alle vorderingen van de houders van de Obligaties (de "**Obligatiehouders**") uit hoofde van de Obligaties.
- D. De Stichting behartigt de gezamenlijke belangen van de Obligatiehouders. De Stichting heeft conform de trustakte (de "**Trustakte**") een exclusief en zelfstandig recht op betaling van alle bedragen die Perfo Tec moet betalen aan de Obligatiehouders, als gevolg waarvan de Stichting een vordering heeft op Perfo Tec (samen met de vorderingen van de Obligatiehouders als bedoeld in overweging C, de "**Obligatie Vorderingen**").

**PARTIJEN KOMEN HET VOLGENDE OVEREEN:**

**1. Achterstelling**

- 1.1 Perfo Knowledgey en Perfo Tec komen met elkaar en met Stichting overeen dat alle vorderingen van Perfo Knowledgey op Perfo Tec uit hoofde van of in verband met de Lening, hierbij worden achtergesteld bij alle Obligatie Vorderingen (de "**Achterstelling**").
- 1.2 De Achterstelling is een achterstelling zoals bedoeld in artikel 3:277 lid 2 BW.
- 1.3 De Achterstelling geldt tot het moment waarop alle Obligatie Vorderingen zijn voldaan en er geen nieuwe Obligatie Vorderingen meer zullen ontstaan.

**2. Toepasselijk recht en geschillen**

- 2.1 Op deze overeenkomst is uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
- 2.2 Alle geschillen die ontstaan naar aanleiding van de overeenkomst, zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Amsterdam.

**ALDUS OVEREENGEKOMEN EN ONDERTEKEND DOOR:**

**Perfo Tec B.V.**

\_\_\_\_\_

Green Mountain B.V.

B.R.A Groeneweg

Bestuurder

\_\_\_ april 2020

**Perfo Knowledgey B.V.**

\_\_\_\_\_

Green Mountain B.V.

B.R.A. Groeneweg

Bestuurder

\_\_\_ april 2020

**Stichting Obligatiehoudersbelangen**

\_\_\_\_\_

M.C. Olie

Voorzitter

\_\_\_ april 2020

\_\_\_\_\_

S.G. van der Vusse

Penningmeester

\_\_\_ april 2020