

VRAAG EN ANTWOORD NPEX BELEGGERSBIJEENKOMST 20 DECEMBER 2016

Bijgaande antwoorden op gestelde vragen bij beleggersbijeenkomsten zijn uitsluitend bedoeld als toelichting op de informatie als gegeven in de prospectus. Voor het nemen van investeringsbeslissingen verwijzen we naar de prospectus zelf.

1. Biedt Icecat ook ondersteuning voor de Chinese markt?

Icecat ondersteunt zowel het simplified als het traditionele Chinees. Icecat levert productinformatie in 47 talen in 243 landen.

2. In de presentatie komt naar voren dat er een gedeelte van het geld gebruikt wordt om te investeren in verkoopkantoren in de V.S. en dat daar risico's aan verbonden zijn.

Aan dat soort investeringen zit altijd een risico verbonden, ongeacht welke locatie. Namelijk het kost tijd om nieuwe verkopers productief te maken.

3. Kunt u wat vertellen over de prognoses van Icecat?

We hebben bewust geen prognoses opgenomen in het prospectus. De Accountant en AFM moeten dit apart goedkeuren. Dit zou het goedkeuringsproces van de prospectus complexer hebben gemaakt. Als we terugkijken naar de groei in het verleden dan zien we deze als een leidraad voor onze ambitie. We hebben tenslotte bewezen dat we die groei kunnen halen. We hopen opnieuw met minimaal 200% te kunnen groeien in de komende vijf jaar, maar dit is geen prognose. Op dit moment doen we niet aan winstoptimalisatie, omdat we een groot deel van de winst in de door groei van Icecat investeren. Als we de winst volledig zouden optimaliseren dan zou de winst ongeveer 40/50% t.o.v. de omzet kunnen zijn. Aan de hand van marktanalyse zoals vermeld in de prospectus, schatten we ons marktaandeel in de voor Icecat adresseerbare markt op 0,3%. Dat betekent dat we binnen deze marktdefinitie nog een factor 300 aan groeiruimte zien voor Icecat onder ideale en gunstige omstandigheden.

4. In de huidige situatie houdt u aan elke euro extra omzet, 90- 95% over. Waarom groeit u niet verder op eigen kracht?

We groeien hard op eigen kracht. Vreemd kapitaal trekken we onder andere aan vanwege onzekerheidsreductie. Het wordt harder knokken omdat er ook andere spelers opstaan in andere sectoren. Daarnaast moeten we grotere overnames doen. We willen de dominante speler worden in de wereld van het online uitgeven van productdata.

5. Is het lastig om grote klanten bij concurrenten weg te halen?

Grote merken werken vaak met meerdere partijen. Ondanks dat een merk gebruik maakt van de diensten van een concurrent van ons, kan het merk nog steeds een klant van Icecat worden, zonder dat ze direct afscheid nemen van onze concurrent.

6. Kun je in zijn algemeenheid klanten wegtrekken bij een concurrent?

Jazeker. De huidige klanten die we nu hebben, zoals Bol.com, Amazon.com, etc., zijn een mooi visitekaartje en bieden ook een ingang bij partijen die klant zijn bij een concurrent. Een groot voordeel is het verdienmodel van Open Icecat. Door het open model zijn er veel retailers die gebruik willen maken van de gratis productinformatie. Hierdoor groeien we hard in het aantal gebruikers omdat bij onze concurrenten betaald moet worden voor dezelfde informatie. In de meeste gevallen bieden deze retailers ook producten aan die niet gratis te verkrijgen zijn via Open Icecat, daarvoor sluiten ze dan een abonnement af, zodat ze alle product informatie gestandaardiseerd aan kunnen bieden aan hun klanten. Via deze retailers komen we binnen bij verschillende fabrikanten om het Open Icecat model aan te bieden. Dit zorgt voor een sneeuwbaaleffect. Het grote groeiende aantal retailers dat gebruik maakt van Icecat, maakt ons interessant voor grote fabrikanten.

7. Hoe groot is de kans dat jullie zelf worden overgenomen?

Zoals de concurrenten Cnet, Etilize en Brandbank, één voor één zijn overgenomen is er ook interesse (geweest) in Icecat. Icecat vindt het interessanter om eerst via de beursgang op eigen kracht verder te groeien, maar we houden de lijnen altijd open.