

Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders van The Society Shop B.V.

Datum: 17 januari 2017, 18.00 -19.30 uur

Locatie: Society Shop winkel, Korte Lijnbaan 26-28, Rotterdam

Aanwezig:

- 5 beleggers, (9% van het totaal uitstaande bedrag aan obligaties vertegenwoordigend),
- Marco van Pelt - CFO The Society Shop B.V.
- Max Kuijvenhoven- Controller The Society Shop B.V.
- Alan van Griethuyzen – Directeur NPEX
- Stephan van de Vusse - Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter en notulist van de vergadering

1. Opening

De heer Van de Vusse opent de vergadering. Hij stelt vast dat twee beleggers die zich hadden aangemeld voor de vergadering zich net voor de vergadering telefonisch hebben afgemeld. De heer Van de Vusse heet de aanwezigen welkom bij de 1^e obligatiehoudervergadering van The Society Shop B.V. Hij zet het kader van een jaarlijkse obligatiehoudervergadering uiteen. Er zijn voor de vergadering geen schriftelijke stukken of vragen binnengekomen.

2. Presentatie The Society Shop

De heer Van Pelt geeft een Powerpoint presentatie (bijlage bij deze notulen). De presentatie omvat de volgende onderdelen:

- Jaarrekening boekjaar 2015/2016
- Cijfers lopend boekjaar 2016/2017 (afsluiting per 31.1.2017)
- Vooruitzichten en plannen 2017

Jaarrekening 2015/2016

De bruto marge van The Society Shop B.V. is met 5% gestegen ten opzichte van 2014/2015 naar € 9,5 miljoen. Het bedrijfsresultaat is het 34% gestegen naar € 583.418. Het resultaat na belasting bedroeg € 352.623. De kasstroom is sterk verbeterd van negatief naar € 425.620 positief. Na enkele verliesjaren is 2015/2016 het tweede opeenvolgende jaar dat zwarte cijfers laat zien. De heer Van

Pelt geeft aan dat de strategische keuze voor een hoge positionering met focus op pakken goed begint uit te werken. De prijselasticiteit van pakken is beperkt en daardoor is het minder crisisgevoelig.

Bij de behandeling van de financiële resultaten vraagt de heer van de Vusse wat de achtergrond is van het relatief hoge bedrag aan uitstaande vorderingen van € 3,8 miljoen op de balans. De heer Van Pelt geeft aan dat dit heeft te maken met een vordering op de moedermaatschappij vanwege een buy out van enkele jaren geleden die door de B.V. is gefinancierd. Deze vordering is bij deze jaarrekening door de accountant gecheckt en afgetekend.

Een belegger vraagt in hoeverre de buitenlandse vestigingen in outletcentra (Ingolstadt, Maas Mechelen) bijdragen aan het resultaat. De heer Van Pelt geeft aan dat de vestigingen beiden een plus draaien. In het algemeen hebben alle outletvestigingen een goede winstbijdrage en outlets zijn een groeimarkt binnen de retail.

Cijfers lopend boekjaar 2016/2017 (afsluiting per 31.1.2017)

Het jaar is nog niet afgelopen maar de trend van 2015/2016 lijkt zich onverminderd door te zetten. Dit betekent cijfermatig dat omzet en marge stijgen met 4-5% en het brutoresultaat met 30-35%. De heer Kuijvenhoven maakt hierbij een voorbehoud want de cijfers zijn nog niet definitief en het jaar is weliswaar bijna afgelopen maar nog gaande. Twee weken sneeuw in januari kunnen bijvoorbeeld de cijfers naar beneden doen gaan.

De heer Kuijvenhoven heeft beschikking over branchegegevens tm november 2016 waaruit blijkt dat de herenmodebranche qua omzet in 2016 is gestegen met 1% ten opzichte van The Society Shop die 4-5% is gegroeid.

In 2016 is de verlieslatende winkel in Maastricht gesloten. Daarnaast is meer dan € 400.000 geïnvesteerd in verbouwingen in Ingolstadt en Roermond, de webshop en ICT. Voor de investeringen zijn nog niet de gelden gebruikt die zijn binnengekomen via de obligatie emissie. Deze gelden staan apart geadministreerd en zullen in 2017 worden ingezet.

Vooruitzichten en plannen 2017

In 2017 staan 3 belangrijke verbouwingen gepland te weten Amsterdam, Den Haag en Haarlem. De ervaring leert dat een verbouwing leidt tot substantiële, structurele verhoging van de winkelomzet. De verbouwingen worden zoveel mogelijk uitgevoerd in februari, de traditionele rustige verkoopmaand. De heer Van Pelt geeft via de presentatie de aanwezigen een inkijk in de verbouwplannen en het beoogde resultaat. Voor de flagship locatie Amsterdam zal men tijdelijk moeten uitwijken naar de overkant omdat in het pand de fundering dient te worden aangepakt.

De totale verwachte investeringen in 2017 zullen circa € 600-800.000,- omvatten. Naast investeringen in verbouwingen wordt er doorgeïnvesteerd in de webshop. Dit moet meer zijn dan slechts een winkel online. De heer Van Pelt demonstreert de werking van de maatpak configurator waarmee je vanuit huis je eigen maatpak kan laten maken.

Meerdere beleggers hebben vragen over de online strategie. Hoe verhouden winkels en online zich tot elkaar, versterkt het elkaar of is er sprake van verdringing en heeft de webshop een positieve

financiële bijdrage?

De heer Van Pelt en Kuijvenhoven gaan uitgebreid in op de gestelde vragen.

De webshop is inclusief aanloopkosten nog niet break even maar het effect op traffic naar de winkels is moeilijk meetbaar en daarin niet meegenomen. Een fysieke winkel heeft geen bestaansrecht indien het online niet aanwezig is. De kunst is om het elkaar te laten versterken. Op dit moment wordt steeds meer kennis opgebouwd over de logistiek die met een online platform weer andere eisen stelt en de interactie met de fysieke winkels. De verkoop online van shirts e.d. loopt goed en een Fred Perry salesactie gaat ook hard. Daarnaast is het doel dat mensen via online de winkels meer gaan bezoeken waar de kennis en kunde van de verkopers is. Genereren van winkeltraffic is altijd belangrijk in retail. De webshop helpt hierbij in de branding en om in contact te komen.

De vraag wordt gesteld of er nog meer ambitie is om winkels te openen en of de huidige financiering beperkend is? Op dit moment is er niet de ambitie om meer winkels in Nederland te openen want we zitten in de steden waar we willen zitten. Meer winkels in Duitsland en eventueel Oostenrijk en Scandinavië zou mogelijk zijn. De heer Van Pelt geeft aan dat financiering geen beperkende factor lijkt te zijn maar dat er mogelijkheden kunnen ontstaan waardoor dit het wel zou kunnen worden als je snel wil kunnen doorpakken. Met de obligatie emissie van 2016 hebben we € 466.000,- opgehaald. Dat was minder dan gehoopt hadden maar wel verklaarbaar gezien de meerdere faillissementen in retail die toen speelden. Dat heeft zeker een invloed gehad op het beleggerssentiment. Wel zijn we erg positief over de exposure die de obligatie heeft gebracht voor The Society Shop. Voor een organisatie als de onze is PR belangrijk en dat merk je direct. We gaan nu eerst het boekjaar 2016/2017 netjes afronden. Dan hebben we 3 positieve jaren met groei achter de rug. Wellicht is het dan te overwegen om een vervolgemissie te doen.

4. Rondvraag en sluiting

Alle vragen van beleggers zijn aan de orde geweest. De heer van de Vusse bedankt de aanwezigen voor hun komst en het management voor de toelichting en de goed verzorgde catering en sluit de vergadering.