

## **Verslag informatie bijeenkomst Payper**

### **V Is er een minimum gesteld aan het op te halen bedrag via NPEX?**

A Ja, er is een minimum gesteld om 1.875.000 op te halen. We hebben de mogelijkheid om de inschrijfperiode te verlengen. Het is voor NPEX de eerste keer dat er 4 proposities tegelijk openstaan, vandaar dat we hebben gekozen voor de mogelijkheid om de inschrijfperiode te verlengen.

### **V Er zit een deel herfinanciering van een achtergestelde lening van een aandeelhouder in deze obligatie uitgifte, kunt u daar wat meer over vertellen?**

A Tijdens de toetreding van overige directieleden als aandeelhouder bij Payper in 2013 heeft Sequoia Beheer B.V. een achtergestelde lening verstrekt aan het bedrijf. Deze achterstelling was gekoppeld aan de financiering van ABN Amro Bank bij de toetreding van de overige aandeelhouders. Eind mei 2016 is de lening van ABN Amro Bank volledig afgelost en daarmee zou ook de lening aan Sequoia Beheer B.V. afgelost kunnen worden. Echter heeft de DGA besloten om meer dan de helft van deze achtergestelde lening in het bedrijf te laten door middel van omzetting in een obligatielening.

### **V Kunt u wat meer vertellen over het eigen vermogen van Payper?**

A Er zijn 3 aandeelhouders, in 2015 is er afscheid genomen van 1 van de directeuren. Deze is in september 2016 verplicht zijn aandeel aan te bieden aan de andere aandeelhouders. Zijn belang is 20% in Payper. Mocht er geen interesse zijn onder de huidige aandeelhouders dan mag zijn belang aan externen aangeboden worden. Nu is het eigen vermogen € 1,7 mln. Banken kijken naar het garantievermogen, waarin achtergesteld kapitaal meegerekend wordt. Door deze achtergestelde obligatie wordt het garantievermogen van Payper versterkt.

### **V Hoe afhankelijk is Payper van zijn grootste klanten?**

A 24% van de omzet komt van de 2 grootste klanten. Met 1 van deze klanten heeft Payper een contract van 5 jaar afgesloten. Met de beide organisaties heeft Payper een vergaande samenwerking. De organisaties waarmee Payper zaken doet worden steeds groter. Grote klanten komen gefaseerd binnen, waarna de werkzaamheden door Payper langzaam worden opgeschaald. Het gros van de uitzendorganisaties werkt ook met de software van Payper, waardoor afscheid nemen van Payper voor zo'n organisatie een grote stap is.

### **V Hoe groot is de afhankelijkheid van klanten m.b.t. de software van Payper?**

A Er is inderdaad een grote mate van afhankelijkheid bij klanten m.b.t. de software van Payper. Een klant kan overstappen, maar dat is een flinke stap.

### **V Als je het hebt over verloop, hoe makkelijk is het om over te stappen van Payper naar een concurrent?**

A Er zijn 250 payroll bedrijven in Nederland. Payper onderscheidt zich doordat ze verschillende diensten aan haar klanten levert. 5 concurrenten kunnen ook de backoffice service leveren. In 2015 heeft Payper 31 nieuwe uitzendorganisaties als klant erbij gekregen, van 6 organisaties is afscheid genomen. Van die 6 heeft Payper er van 4 zelf afscheid genomen omdat deze organisaties niet bij Payper pasten, 1 is zelf Payrolldiensten gaan verlenen.

**V Hoe is de waarde van de debiteuren portefeuille verzekerd?**

A Payper heeft een zeer strenge klantacceptatie. Klanten die niet verzekerd kunnen worden bedienen zij niet. 89% van omzet is verzekerd. Er zijn een aantal klanten die een ruime historie hebben met Payper die niet volledig verzekerd zijn. Payper heeft m.b.t. de verzekering een eigen risico van 10%. Er wordt eerst gekeken naar de verwachte omzet van een klant en de betaaltermijn, dan kan de debiteuren positie bepaald worden. Daar komt dan nog een bedrag van 25% bovenop, waarna de aanvraag bij de verzekeraar (Atradius) wordt gedaan. Die geven aan wat het maximaal verzekerd bedrag is. Payper heeft het beleid dat in de horeca en de zorg een klant niet boven het verzekerde bedrag mag komen. Voor de overige sectoren mag dit maximaal 1,5x het verzekerde bedrag zijn.

**V Hoe vaak is de verzekering aangesproken?**

A Eric weet dat niet precies uit zijn hoofd. Zijn inschatting is dat het tussen de 10-15 x is. In 2015 is er in totaal € 300.000 afgeboekt, waarvan € 170.000 via de verzekering is terug ontvangen. Gaandeweg wordt Payper daar steeds scherper op, door te leren van de dingen die niet volgens verwachting gaan. Ook door de switch van een taakgerichte organisatie, naar een procesgerichte organisatie en nog meer focus op riskmanagement.

**V U streeft naar een behoorlijke omzetstijging, bij deze omzetstijging hoort een toename in het aantal eigen werknemers. Hoe verwacht u dat zich dit ontwikkeld?**

A Voor 2016 is in het budget opgenomen om de salesafdeling uit te breiden met 4 medewerkers. De overige afdelingen zijn goed op orde. Intern zijn we daarmee klaar. Payper verwacht in 2017 dat het aantal werknemers bij operations zal gaan afnemen door verdere automatisering. De toename in de toekomst zal met name voorkomen in specialismes.

**V Welke gevolgen zal deze toename in personeel in de toekomst hebben op de huisvesting?**

A Payper heeft een hele verdieping van 600m<sup>2</sup>. Huisvesting zijn voor Payper niet de grootste kostenpost. In 2015 zijn de totale kosten € 4,3 mln, de jaarlijkse huurverplichting bedraagt circa €80.000.

**V Voorziet u in de toekomst nog reorganisaties van de seperate BV's?**

A De medewerkers van Payper zijn ondergebracht in Payper Support BV. Vanuit daar worden de medewerkers ingezet voor de verschillende BV's. Dat is een jong team. Payper is gespecialiseerd in flex oplossingen. Met name bij de operations afdeling zit de grootste flexibiliteit. Payper voorziet dat door verdergaande automatisering/digitalisering daar het aantal medewerkers kan gaan afnemen.

**V Wat is de discussie met ABN Amro Commercial Finance geweest m.b.t. de groeifinanciering die Payper voor ogen heeft om naar een omzet van € 250 mln te groeien?**

A Die hebben we daar nog niet in meegenomen, omdat je dan in een ander soort financiering terecht komt. Dan gaat Payper eerder te maken krijgen met overname financiering. In eerste instantie richt Payper zich op de autonome groei en de financiering daarvan. Met de financiering via NPEX in combinatie met de

factoringfinanciering verwacht Payper verder te kunnen groeien naar een omzet van € 120 mln.

**V Houdt Payper de lening van het MKB Impulsfonds dan gewoon aan?**

A Nee die lening heeft een looptijd van bijna 5 jaar. Payper lost daar per kwartaal € 62.500 op af. De eerste aflossing heeft op 1 april 2016 plaatsgevonden.

**V ABN Amro Commercial Finance heeft aangegeven dat ze op grond van de solvabiliteitseis de lening niet zal intrekken tot augustus. Wat gebeurt er daarna?**

Als de obligatie uitgifte succesvol is, voldoet Payper automatisch aan de solvabiliteitseis. Mocht de uitgifte van obligaties niet succesvol verlopen, dan bent u geen obligatiehouder van ons omdat de uitgifte dan niet doorgaat.

**V Als de obligatie uitgifte succesvol is, gaat Payper dan nog andere leningen aan?**

A Nee, voor de autonome groei heeft Payper dat niet nodig. Op het moment dat Payper op overname pad gaat, kan dat wel. Dit is niet voor 2018 gepland.

**V Hoe denkt Payper de obligatielening aan het einde van de looptijd af te kunnen lossen?**

A Aflossen zal gebeuren vanuit de winstgevendheid en/of vanuit herfinanciering. Na dividend uitkering moet de solvabiliteit te allen tijde 25% bedragen. Dit is berekend op basis van eigen vermogen t.o.v. totale vermogen.