

# Verslag bijeenkomst Society Shop/ NPEX

De bijeenkomst wordt gestart met een korte introductie van Adriaan Hendrikse van het toelatingsproces van NPEX.

NPEX is kritisch op de ondernemingen die een notering op NPEX willen. NPEX laat externe partijen zoals BDO en Adagium en bedrijven op de financiële cijfers doorlichten. Ook maakt NPEX gebruik van advocatenkantoren zoals Hart advocaten en AKD die op basis van modelprospectussen een prospectus schrijven of controleren. Het prospectus is in feite een risicodocument waarin de huidige stand van de onderneming wordt beschreven en voor een beperkt deel ook de kansen van de onderneming. NPEX organiseert dit soort bijeenkomsten zodat particuliere maar ook institutionele beleggers vragen kunnen stellen aan de onderneming. Hiervan wordt een verslag gemaakt dat aan de documenten van de aanbieder op [www.npex.nl](http://www.npex.nl) wordt toegevoegd.

Hierna geeft The Society Shop een presentatie. Van The Society Shop zijn aanwezig de CEO: Hans Beer, de CFO: Marco van Pelt en de commercieel directeur: Martin Groen die alle drie een onderdeel van de presentatie voor hun rekening nemen. Hierbij geven zij onderstaande antwoorden op de gestelde vragen.

Begonnen wordt naar aanleiding van de vorige beleggersbijeenkomst in Utrecht op 22 december 2015 waar vijf relevante vragen naar voren kwamen:

1. De markt voor herenkleding laat een dalende trend zien. Hoe denkt The Society Shop te kunnen groeien in deze krimpende markt?
2. Een aantal concurrenten is al langere tijd online aanwezig. Hoe denkt The Society Shop zich te kunnen profileren en te onderscheiden ten opzichte van de concurrentie?
3. The Society Shop geeft zelf aan in de jaarrekening en in het informatiememorandum dat de financiële positie onder druk staat. 2014 is een jaar waarin weer winst gemaakt wordt. Is de turn-around nu gerealiseerd?
4. De prognoses zijn gebaseerd op een groeiscenario. Als de groei van de winstgevendheid en cashflow minder is dan geprognosticeerd, kunnen dan de benodigde investeringen worden gedaan en is dan voldoende geld beschikbaar om de lening af te lossen?
5. Wat is de borgstelling waard?

Ad 1 De markt voor herenkleding laat een dalende trend zien. Hoe denkt The Society Shop te kunnen groeien in deze krimpende markt?

Omzet en margeontwikkeling van The Society Shop van vergelijkbare winkels

	2012	2013	2014	2015
Omzet ontwikkeling t.o.v. vorig jaar	-2,2%	4,0%	4,1%	6,0%
Brutomarge ontwikkeling t.o.v. vorig jaar	-2,9%	3,0%	4,7%	8,8%

- The Society Shop doet het beter dan de concurrentie
  - Focus op pakken
  - Focus op maatpakken
- Toetreding tot de markt: investeringen en financiering is een drempel

- The Society Shop wil ook groeien in het buitenland (Duitsland)
- De Duitse herenmodemarkt is stabiel
- Nieuwe outletwinkels hebben in het eerste jaar direct een positieve dekkingsbijdrage

The Society Shop heeft een sterke focus op pakken en bewust niet gekozen voor een casual line. Maatpakken worden fullprice verkocht in tegenstelling tot casual waar enorme kortingen op zitten. Deze keuze heeft voor The Society Shop goed uitgekapt. De maatpakken zorgen voor zo'n 20% van de omzet.

The Society Shop gelooft in het vasthouden van service als toegevoegde waarde. Dit wordt ook door haar klanten zo ervaren. 70% van de omzet is afkomstig uit vaste klanten via de loyaliteitskaart. De leeftijdsopbouw is redelijk gelijk verdeeld 20-35/36-50/50 en ouder. Van 80% van de loyaliteitskaarthouders heeft The Society Shop de geboortedata. Het loyaliteitsprogramma wordt ook gebruikt om seizoen op te starten. Mannen zijn in het algemeen gemakkelijker als ze kopen kopen ze veel. Dit heeft impact op de voorraden waardoor een koppeling met online in de winkel is gemaakt.

De omzetverhouding winkels-outlets-online was 4 jaar geleden 65% /35% /0%, thans 60% /%40/ 0%. Deze omzetverhouding fluctueert afhankelijk waar nieuwe winkels worden geopend of verbouwd. Hier wordt niet op gestuurd. Online zal dit jaar circa 2 % van de omzet bedragen.

Impact verbouwing op omzet Utrecht en andere verbouwde winkels. The Society Shop ziet bij verbouwde winkels dat ze tussen de 20%-30% meer groeien dan de andere (niet verbouwde) winkels.

The Society Shop wil haar concept versterken door haar winkels te verbouwen waar warmte en gezelligheid terugkomen. Ervaringen uit het verleden geven aan dat dit vernieuwde concept van The Society Shop zal 10-15 jaar meegaan. De eerste winkels zijn inmiddels verbouwd.

De verbouwing van de winkel in Utrecht heeft voor ruim 20% meer omzet gezorgd. Eenzelfde ontwikkeling ziet The Society Shop ook bij de andere winkels die verbouwd zijn. De investering bedraagt zo'n € 1.000, per m<sup>2</sup>.

The Society Shop publiceert als middelgrote rechtspersoon het bruto bedrijfsresultaat, waar de omzet deel van uit maakt. Van de omzet wordt de stijging/daling t.o.v. van het vorige boekjaar aangegeven.

Ad 2 Een aantal concurrenten is al langere tijd online aanwezig. Hoe denkt The Society Shop zich te kunnen profileren en te onderscheiden ten opzichte van de concurrentie?

- Online is een noodzaak om aansluiting te hebben met de klant van vandaag
- Concurrenten laten zien dat Online een positieve dekkingsbijdrage levert
- Geïntegreerde oplossing waarbij alle producten en diensten worden aangeboden over alle kanalen (omni-channel)
- Mogelijkheid om te reserveren
- Maatwerk online
- Loyaliteitsprogramma: ook online kan gespaard worden
- Door online meer traffic in de winkels

Ten aanzien van de online activiteiten vindt The Society Shop het belangrijk dat er een combinatie van winkel en online winkelen plaatsvindt. Het contact in de winkel zal er voor moeten zorgen dat de klant perfect opgemeten kan worden zodat de klant op basis van diens gegevens ook online kan bestellen. Pakken luisteren nauw waardoor er bij standaardpakken vaak iets aangepast moet worden. Qua bezorgen heeft The Society Shop twee mogelijkheden of de bestelde artikelen worden in de winkel opgehaald of thuis bezorgd. Ophalen in de winkel heeft als voordeel dat er dan iets aangepast kan worden en de klant extra aanbod krijgt voorgespiegeld. Ook in de winkels zelf moet een klant online kunnen bestellen als een artikel niet op voorraad is. Ook online kunnen acties gestart worden.

Geen prijsverschil online en winkel waardoor de marge online hoger kan zijn. Er zal waarschijnlijk ook een verschuiving van off- naar online plaatsvinden. The Society Shop verwacht tussen de 15-20% retour ontvangen. Zalando heeft een retourpercentage van 50% wat vooral door vrouwen komt die anders winkelen dan mannen.

The Society Shop is voornemens 1 februari 2016 "live" te gaan met haar online portal. Ook hebben er extra IT investeringen plaatsgevonden inzake het kassysteem en het erp-systeem. K3retail is al lange tijd de leverancier voor kassasystemen en het logistieke systeem. Het nieuwe "RVE" van K3retail wordt nu geïmplementeerd. K3retail is onderdeel van K3 Business Technology Group Plc, een UK beursgenoteerd bedrijf.

Ad 3 The Society Shop geeft zelf aan dat de financiële positie onder druk staat. 2014 is een jaar waarin weer winst gemaakt wordt. Is de turn-around nu gerealiseerd?

- De turn-around aan de kostenzijde is gerealiseerd
- Werkkapitaal gereduceerd door verticale integratie met leveranciers (consignment)
- Mogelijkheden om de marge te verbeteren door betalingskortingen
- Focus op omzetgroei in bestaande winkels en uitbreiding aantal winkels
- Winstgevendheid in 2015 is verbeterd ten opzichte van 2014
- 2016 budget voorzichtige omzetgroei. Bij een groei van 0 % nog steeds winstgevend
- Online winkel beperkte extra omzet gebudgetteerd

De turn-around is gerealiseerd. De focus op minder kosten is eindig en nu is er de focus op omzetgroei. Het werkkapitaal is aanzienlijk teruggebracht nu de leveranciers voor een deel eigenaar blijven tot moment verkoop.

Hoe sustainable is de winst 15>14

16 ziet er wederom goed en is qua omzet voorzichtig begroot. Indien geen groei gerealiseerd zou worden, wordt nog steeds een winst begroot. De betaaltermijn van crediteuren bedraagt thans circa 90dagen. De marge is de afgelopen jaren verbeterd door alternatieve inkoopkanalen (verticale integratie) en door latere uitverkoop.

Ad 4 De prognoses zijn gebaseerd op een groeiscenario. Als de groei van de winstgevendheid en cashflow minder is dan geprognosticeerd, kunnen dan de benodigde investeringen worden gedaan en is dan voldoende geld beschikbaar om de lening af te lossen?

Liquiditeitsrisico

- Toename winstgevendheid met name vanuit bestaande winkels
- Investeringen in bestaande winkels hebben terugverdientijd van 4 jaar
- Op basis van ervaring van reeds verbouwde winkels

- Investerings in nieuwe winkels leveren pas een winstbijdrage op de lange termijn
- Bestaande financiering is eind 2017 afgelost. Aflossingen € 250.000 per jaar.
- Na het vervallen van de aflossingsverplichting in 2017 zullen we jaarlijks € 250.000 reserveren ten behoeve van de aflossing van de obligatielening
- 2 jaar voor einde looptijd is een toetsingsmoment ingebouwd
- Vanuit voorzichtigheid gekozen voor een looptijd van 6 jaar in plaats van 5 jaar

De huidige markt geeft ruimte voor groei en dus wil The Society Shop daarop inspelen door meer omzet te halen uit de bestaande winkels (door investeren in nieuw winkelconcept) en door het openen van nieuwe filialen.

#### Financieel

2012 en 2013 waren mindere jaren voor The Society Shop.

De totale schulden van The Society Shop bedragen € 6.2 mio. Hiervan is € 3 mio schuld bij bankier in de vorm van een rekening courantkrediet en een middellange termijn lening. Restant heeft betrekking op handelscrediteuren. ABNAMRO Bank wil financiering niet uitbreiden, aangezien zij alle zekerheden al hebben en het risico niet verder willen verhogen. De zekerheden omvatten verpanding van voorraden, vorderingen, bedrijfsinventaris en intellectuele eigendomsrechten, zoals handelsnaam en merkrechten. De solvabiliteit bedraagt circa 17% Er is een achtergestelde lening van aandeelhouders. EBIT doelstelling voor de lange termijn is 6% van de omzet.

De geplande investeringen worden gefinancierd door de lopende cashflow van The Society Shop en door de uitgifte van de achtergestelde gegarandeerde obligatielening.

Kunnen extra leningen door The Society Shop worden uitgegeven? Ja dat is mogelijk.

Ad 5 Wat is de borgstelling waard?

- Bezittingen van de moedermaatschappij van The Society Shop bestaan uit vastgoed
- Dit vastgoed is gefinancierd door middel van hypothecaire leningen
- Vastgoed is gewaardeerd op actuele waarde gebaseerd op externe taxaties
- Eigen vermogen per 31 januari 2015 bedraagt € 14,5 mio
- Door het ingebouwde toetsingsmoment heeft de moedermaatschappij twee jaar om, indien nodig, een deel van het vastgoed liquide te maken. Deze vrijgemaakte gelden vervallen deels aan de hypotheekverstrekker. Het andere deel kan gebruikt worden voor de aflossing van de obligatiehouders.

Borgstelling waarom financier jullie het niet zelf? Het vermogen zit vast in stenen. Het eigen vermogen bedraagt circa 14.5 mln. Mocht het niet goed gaan, dan heeft de Borg 2 jaar de tijd om vastgoed te verkopen met overwinst, want het vastgoed is gefinancierd met een hypothecaire lening. Dit is de enige garantie die is afgegeven door de holding van The Society Shop. Het betreft niet het vastgoed waar The Society Shop is in gehuisvest. Rabo/FGH is de belangrijkste financier.

De garantieverplichting is maximaal 6 jaar rentebetalingen en de hoofdsom, dus € 2.840.000. Dit daalt met iedere rentebetaling. Op dit moment zijn nog geen cijfers van Philipsburg beschikbaar. Philipsburg Capital Investments B.V. is een nieuw opgerichte vennootschap waarbij het boekjaar eindigt op 31 januari 2016. Cijfers zijn derhalve nog niet beschikbaar. Wel

beschikbaar zijn de publicatiestukken van Jusoma Holding B.V. en Watersportcentrum Proosdij B.V. per 31 januari 2015 beschikbaar. Dit betreffen de vennootschappen waar het vastgoed van Philipsburg Capital Investments tot en met 31 januari 2015 gehouden werd (zie bijlagen).

Is er boeterente verschuldigd bij vervroegde aflossing?

In het geval van Vervroegde Aflossing is de Uitgevende Instelling boeterente verschuldigd aan de Obligatiehouders. Deze boeterente wordt berekend over de Hoofdsom van de af te lossen Obligaties en bedraagt 3% ingeval Vervroegde Aflossing plaatsvindt tussen het vijfde (5e) en het zesde (6e) jaar van de Obligatielening (te rekenen vanaf de Aanvangsdatum) en 2% ingeval Vervroegde Aflossing plaatsvindt in het zesde (6e) jaar van de Obligatielening (te rekenen vanaf de Aanvangsdatum), met uitzondering van de Reguliere Aflossing op de Aflossingsdatum.

Ten Slotte

- Wie niet in retail gelooft, moet niet investeren
- Enkele overwegingen om wel te investeren in The Society Shop
  - Sterke merknaam
  - Duidelijk concept (pakken en maatwerk)
  - Zeer goed opgeleide medewerkers
  - Top locaties met sustainable huurcontracten
  - Goed rendement (7 %)
  - Zekerheidstelling in de vorm van een borgtocht

Aantal plussen

Goede locaties te krijgen tegen goede huurprijzen. Huidige klantengroep is de basis van het bedrijf en willen stapsgewijs naar jonger publiek. Goede plekken a-locaties waar nog steeds de loop is.

Indien minder wordt opgehaald met de obligatielening, zal dit betekenen dat het tempo van investeren lager zal liggen. De Onlinewinkel gaat sowieso door.