Expert: ‘Structuur NPEX staat als een huis’

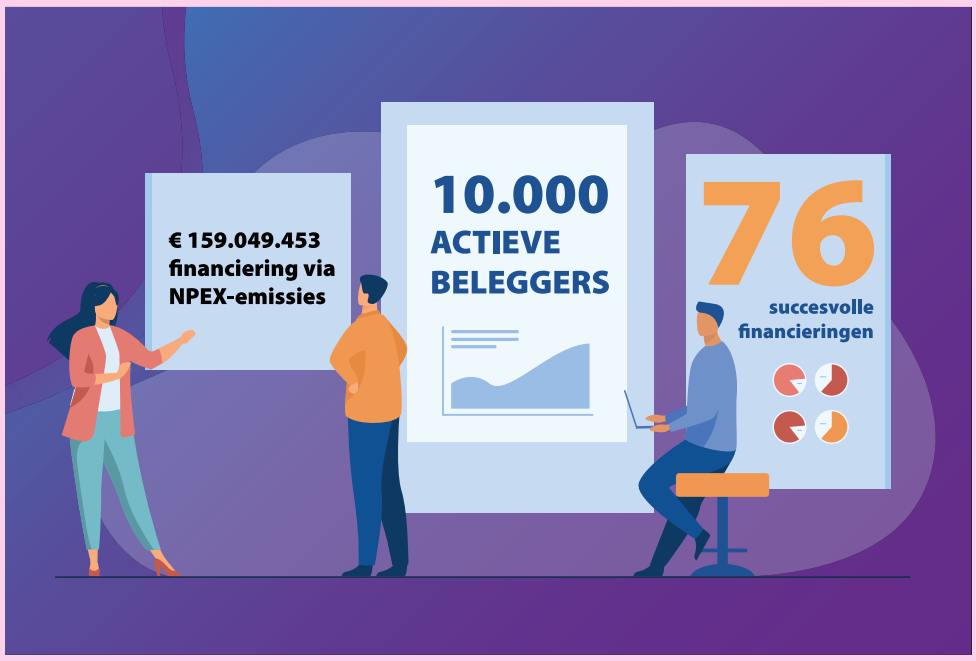
Koersen overzicht NPEX
pag. 4

NPEX Nieuws
De effectenbeurs voor middelgrote ondernemingen
10e editie
www.npex.nl

ONDERNEMERS REALISEREN HUN AMBITIES DANKZIJ BEURSPLATFORM

NPEX-beleggers azen op rendement en groeikansen

Steeds meer actieve beleggers vormen het kloppende hart van de NPEX-effectenbeurs. Voor bedrijven met groei-ambities is dat stevige NPEX-beleggersnetwerk aantrekkelijk om succesvol obligaties of certificaten van aandelen uit te geven. Inmiddels kozen 76 bedrijven voor een notering aan de NPEX-effectenbeurs. Een bedrag van bijna €160 miljoen vloeide er tot dusver vanuit de NPEX-beleggers naar de ondernemingen.



De zoektocht naar financiering door ondernemers begon van oudsher altijd bij de eigen huisbankier. Dat veranderde drastisch na de bankencrisis in 2008. In Nederland bood de NPEX-effectenbeurs als een van de eersten de groeibedrijven een goed alternatief. Beleggers konden via de beurs inschrijven op obligatieleningen of emissies van aandelen/certificaten. De stukken waren bovendien verhandelbaar op de online-beurs van NPEX.

Succes

Het succes van de groeifinanciering via NPEX kan worden verklaard door de stevige interne procedures bij een beursgang en transparantie. Bovendien functioneert NPEX onder wettelijk toezicht vanuit de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB). Daarmee biedt NPEX zowel beleggers als ondernemers een alternatief: iedereen weet vanaf het begin waar hij of zij aan toe is.

Transparantie

Regels en voorschriften worden strikt nageleefd om beleggers zo veel mogelijk zekerheid te geven. Daarbij is transparantie vanaf de oprichting van NPEX altijd een van de belangrijkste uitgangspunten geweest. Bedrijven op zoek naar financiering weten waar ze aan beginnen. Vooraf verlangt NPEX dat in een prospectus alle risico’s en kansen geobjectiveerd in kaart worden gebracht. Beleggers moeten een goed beeld krijgen hoe het bedrijf in elkaar steekt. De onderneming moet bijvoorbeeld een stevig fundament hebben, waardoor eendagsvliegen worden uitgesloten.

Notering

Transparantie wordt ook verlangd als de notering eenmaal een feit is. Nieuws rond de onderneming – goed of slecht – moet tijdig door de ondernemer worden gemeld in een persbericht via de nieuwssectie van npex.nl. Dat staat los van de regelmatige financiële updates over de voortgang van het bedrijf. Ook hier verlangt NPEX betrouwbaarheid en transparantie van de ondernemingen. Wie nu inzoomt op de koersenlijst van de beursgenoteerde ondernemingen op het NPEX-beursplatform ontdekt dat hier een deel van het Hollands Glorie van het middelgrote mkb van Nederland achter schuilgaat.

Groei-ondernemingen

Je treft er bijvoorbeeld BOB Autowas, bekend van de autowasstraten, I Love Sushi, de landelijke franchiseketen die wil doorgroeien naar 100 vestigingen, het Haagse Image Building, bekend van de Trotters in het straatbeeld, Pool Trading, de handelsonderneming in scheepsmotoren, bodycam-producent ZEPCAM, maar ook tech-onderneming RR Mechatronics uit Zwaag en Specs, een gerenommeerde speler in de opslag en logistiek voor farmaceutische bedrijven. Het is slechts een willekeurige greep. Sommige bedrijven maakten dankzij de financiële impuls vanuit het NPEX-beleggersnetwerk forse groei door.

NPEX-financiering

Weer anderen zagen hun droom na de NPEX-financiering in vervulling gaan. Zo verkocht Richard Meester, oprichter van Quest Photonic Devices, zijn bedrijf uit het Noord-Hollandse Middenmeer aan het Japanse Olympus. Ook de Arnhemse waterstofproducent Hygear ging over in buitenlandse handen. Het Canadese Xebec Adsorption uit Montreal kocht de waterstofpionier.
Ander voorbeeld is waterspecialist MTD, genoteerd aan de NPEX-beurs met een 9%-obligatielening. CEO Hans Verhoeven van het internationaal georiënteerde waterbedrijf vertelt in een interview, elders in deze krant, over de ups en downs van zijn bedrijf. ,,De obligatielening biedt ons de gelegenheid om onze tijd goed te gebruiken om te ondernemen. We worden in de tussentijd niet afgeleid door de bank die alleen maar vragen stelt.”

Speedbooks ziet omzet fors stijgen

Constantijn Mikes (l.) en Lume Paulusma.

De omzet van Speedbooks Software uit Heerenveen is in de eerste zes maanden van 2022 behoorlijk gestegen door een white-labelcontract voor een van de grote boekhoudpakketten.
Dat meldt CEO Lume Paulusma van Speedbooks, dat genoteerd is aan de NPEX-beurs. Daarnaast steeg ook de autonome groei van het aantal online abonnementen. Voor het tweede halfjaar verwacht Speedbooks eveneens een stijging van de omzet online. Er lopen momenteel met een aantal grote organisaties besprekingen over het gebruik van de software.

CARVER +172% MEER OMZET

Producent van elektrische stadsauto’s Carver uit Leeuwarden zag de verkopen dit jaar aanzienlijk toenemen. De omzet steeg hierdoor met 172% ten opzichte van vorig jaar, meldt het bedrijf uit Leeuwarden. In het halfjaarbericht staat dat het bedrijf een vrijwel landelijk dekkend dealernetwerk heeft. Bovendien neemt de zichtbaarheid op straat van de Carvers fors toe omdat er steeds meer berijders komen.

Xillio: omzet in eerste halfjaar ruim verdubbeld

Xillio Nederland, ICT-expert op het gebied van contentmigratie en integratie van grote bedrijfsplatformen, heeft de omzet in het eerste halfjaar van 2022 meer dan verdubbeld.
Het bedrijf uit Hilversum zegt te streven naar een omzet van meer dan €5 miljoen met een gezonde winstgevendheid. ,,Verder hebben we met succes de emissielening III geplaatst. Hiermee hebben we emissielening I afbetaald en zullen we in december 2022 emissielening II afbetalen”, aldus Xillio.

COLUMN
Alan van Griethuysen

ESG van betekenis voor beleggers en ondernemingen

Geen dag gaat er voorbij of het nieuws wordt bepaald door klimaatverandering, duurzaamheid en alternatieve energie. In deze roerige tijden van stijgende prijzen voor gas en elektra en een mega-inflatie is de discussie losgebarsten hoe we de energievoorziening in de toekomst gaan organiseren.

Dit kan niet los worden gezien van de toenemende aandacht voor maatschappelijke thema's als milieu, ethiek, gezondheid, veiligheid, goed bestuur en sociale omstandigheden bij bedrijven. Steeds meer ondernemingen voeren het zogeheten ESG-beleid. De E staat voor Environmental, de S voor Social en de G voor Governance. Ook geldverschaffers houden nauwlettend de hoofdstukken in jaarverslagen van bedrijven die hierover rapporteren in het oog. Het draait om verantwoord ondernemen, rekening houdend met de onderdelen van ESG.

Ook NPEX kijkt bij Nederlandse middelgrote ondernemingen, die bijvoorbeeld bij NPEX aankloppen om de mogelijkheden te onderzoeken voor groeifinanciering, naar ESG elementen binnen de onderneming. Voor potentiële beleggers is bijvoorbeeld een goede governance (onderdeel van het ESG-beleid) binnen een onderneming steeds belangrijker. Eerlijk ondernemen, transparantie als het gaat om resultaten, faire beloningen en de wijze waarop je met werknemers omgaat, kan de doorslag geven bij de keuze of er wel of niet wordt geïnvesteerd bij een uitgifte van obligaties of certificaten van aandelen. Institutionele beleggers, zoals enkele pensioenfondsen, stemmen inmiddels hun beleggingsbeleid af op ESG.

Het houdt niet op bij alleen maar het aanzwengelen van deze discussie. In onze dagelijkse contacten met ondernemers zijn de drie onderdelen van ESG (milieu, sociaal en goed bestuur) uiteraard gespreksonderwerpen. Omdat ook wij merken dat NPEX-beleggers steeds meer waarde hechten aan deze ontwikkeling.

ALAN VAN GRIETHUYSEN
CCO NPEX-effectenbeurs

NPEX nieuws

Inschrijven op emissies

Op www.npex.nl staan de emissies waarop ingeschreven kan worden. Bij 'inschrijven' kunt u het gewenste aantal effecten aangeven. Er kan ingeschreven worden met o euro op de rekening. De inschrijving is definitief als het volledige bedrag op de NPEX-rekening staat.

Hoe open ik een rekening?

Het openen van een rekening is eenvoudig. U gaat allereerst naar www.npex.nl/openen-rekening en u volgt dan de stappen uit het online aanmeldformulier. NPEX streeft ernaar uw rekening binnen twee werkdagen te openen.

ERKEND MKB FINANCIER

JOHAN VLASSAK, PARTNER BIJ ACCOUNTANT CROWE FOEDERER:

'Structuur NPEX staat als een huis'

Johan Vlassak is voormalig Rabo-bankier en besloot in 2012 op termijn bij de bank te vertrekken. Vlassak dook de collegebanken in: hij werd Register Valuator en partner bij Crowe Foederer. Daar gaf hij tot voor kort leiding aan de Corporate Finance-afdeling.

• *Johan Vlassak: ,,NPEX is compliant, je krijgt duidelijkheid en ruimte om te ondernemen."*

Drie jaar geleden kwam Vlassak voor het eerst in aanraking met de NPEX-effectenbeurs, omdat een aantal middelgrote ondernemingen die door Crowe Foederer worden begeleid op zoek was naar groeifinancieringen.

Was een banklening geen alternatief voor deze ondernemers?

,,Nee, want banken hebben een andere rol gekregen en voeren een streng selectiebeleid bij kredietverlening. Bankieren is ook een vak en tegenwoordig zie je vaak dat de banken worden bestuurd door accountants. Groeifinanciering is voor de banken ook extra moeilijk vanwege de risico's die dat met zich meebrengt. Daarom is het goed dat er inmiddels alternatieven zijn."

Hoe kijk je naar NPEX?

,,Ze werken bij NPEX procesmatig, dus niet volgens de salami-tactiek. Dat geeft de ondernemer veel houvast. Ze hebben bij NPEX verder een brede basis particuliere beleggers die willen investeren in bedrijven met groeipotentie. Bovendien zijn het professionele investeerders die daadwerkelijk geïnteresseerd zijn in de activiteiten van het bedrijf. Voor ondernemers en beleggers is het goed om te weten dat de structuur van NPEX staat als een huis."

Crowdfunding of NPEX?

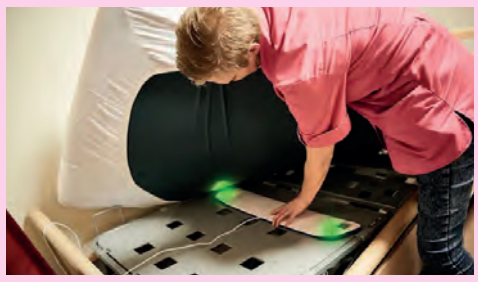
,,Bij NPEX heb je als ondernemer veel meer de regie bij het aantrekken van groeivermogen dan bij crowdfunding. De keerzijde is wel dat je doopceel wordt gelicht. Daar moet je als ondernemer aan wennen. Je moet leren transparant te zijn over wat er in de onderneming speelt en je moet je cijfers openbaar maken. Financiering via NPEX geeft ook relatieve rust in de onderneming. Want het bedrijf krijgt de tijd om te ondernemen. Je betaalt uiteraard de rente op tijd en na afloop van de lening moet er worden afgelost. Dat houd ik onze relaties ook voor om daar in de financiële planning rekening mee te houden."

Professionele begeleiding een voordeel?

,,Inderdaad. Wij zijn in staat om ondernemers te helpen bij het aanleveren van de data voor de prospectus. Ook in de fase voor het besluit om met NPEX in zee te gaan, geven we advies over de mogelijkheden van financiering en de voor- en de nadelen.
Tot dusver zijn we bij twee listings betrokken geweest. Van MTD Water en van PAT-Krüger. Beide bedrijven staan nu genoteerd aan de NPEX-effectenbeurs.
Je mag me gerust fan noemen. NPEX is compliant, je krijgt duidelijkheid en ruimte om te ondernemen."

NPEX-Growth: Momo innoveert de zorg

Momo Medical, opgericht in Delft door TU Delft Alumni, heeft een succesvolle app ontwikkeld voor de zorg. De Momo BedSense bestaat uit een app, sensorplaat en het Momo Connect netwerk. De sensorplaat ligt onder een matras en meet beweging, hartslag en ademhaling van bewoners.



• *De Momo-sensorplaat onder het matras.*

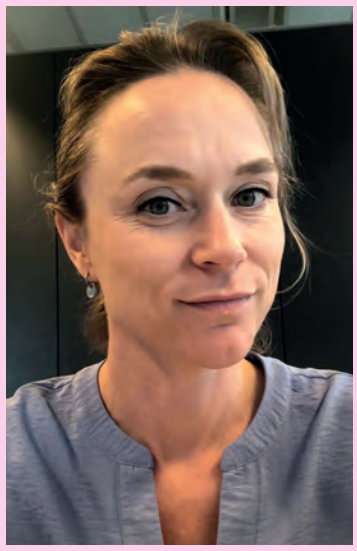
Op basis van deze metingen kan de App inzichten geven of de bewoner uit bed gaat, onrustig is, of de bewoner nog een teken van leven geeft en of de bewoner te lang in een houding ligt wat risico geeft op doorligwonden en verkrampingen. Momo Connect biedt een stabiel netwerk door de BedSenses met elkaar te laten communiceren, in geval het WiFi netwerk op locatie ontoereikend is. Om de groei van Momo Mediacal te financieren gaf de onderneming via NPEX-Growth voor bijna een miljoen euro aan obligaties uit tegen een jaarlijkse rente van 9%.
Ten opzichte van andere bedsensoren onderscheidt de Momo BedSense zich door hoge betrouwbaarheid die minder vaak vals alarm geeft. De Momo BedSense heeft een unieke combinatie van sensoren, waarmee druk en trillingen gemeten worden.
Momo heeft een abonnementsmodel ingevoerd. De kosten voor een levering worden in het eerste abonnementsjaar gedekt. De productie en ontwikkeling van de Momo-producten vindt plaats in Delft. Inmiddels zetten 75 locaties van zorginstellingen in Nederland en Amerika de Momo App in. Dit komt neer op meer dan 3.500 verpleeghuisbedden in Nederland met een bedsensor.

INTERVIEW MARC BOS EN FRANK BONSÉE: ‘WIJ ZIJN DE OREN EN OGEN VAN NPEX’

Investor Relations schakel tussen beleggers en NPEX

• *Marc Bos*

• *Frank Bonsée*



• *Angela van der Gijze*

• *Charles Hennen*

Marc Bos en Frank Bonsée, lid van het team Investor Relations bij de NPEX-effectenbeurs, hebben beiden een rijk verleden in de financiële wereld. Bos is inmiddels alweer twee jaar werkzaam bij NPEX, terwijl Bonsée na een loopbaan bij ABN AMRO zich ook aansloot bij Investor Relations van NPEX.

Vier leden telt het team Investor Relations: Angela van der Gijze, Charles Hennen, Marc Bos en Frank Bonsée.

Wat doet Investor Relations?

,,Ik zeg wel eens”, vertelt Marc Bos, ,,Investor Relations zijn de oren en ogen van NPEX. Daarmee doe ik anderen absoluut te kort. Maar wij staan voortdurend met particuliere beleggers en met instituten in contact. Maar ook met ondernemers, die financiering ophalen. Alles wat binnen NPEX gebeurt, komt uiteindelijk wel een keer bij ons terecht.”

Hoe ziet de praktijk eruit?

,,We informeren onze klanten over nieuwe emissies en nieuwsfeiten van de bestaande fondsen en wat we ook doen is het actief bij elkaar brengen van handelsactiviteiten. Met onze kennis en contacten brengen we ook posities naar de markt tussen klanten. Als een nieuwe onderneming zich aanmeldt is het van belang dat wij kritische vragen stellen. We kijken mee bij de opstelling van het prospectus – want prospectussen nauwkeurig lezen behoort bij onze professie. We houden contact met de CEO of de eigenaar van de onderneming over de feedback die we van beleggers ontvangen.”

Wat is volgens jullie het profiel van de huidige NPEX-beleggers?

,,Wij handelen en emitteren obligaties en certificaten van middelgrote mkb-bedrijven. Je ziet dat onze beleggers een deel van hun vermogen beheren via beleggingen op Euronext, een deel in vastgoed en in beleggingsfondsen en dat uiteindelijk het kanaal van de mkb-belegging inmiddels ook is gevonden. Opmerkelijk is dat veel ondernemers actief zijn met het beleggen in NPEX-fondsen. Zij komen uit de wereld van ondernemen en snappen goed hoe het principe werkt van mkb-financiering. Door de toegenomen interactie met onze klanten zien we hun activiteiten bij NPEX toenemen.

Ontmoeten jullie ook beleggers?

,,We zien ze uiteraard bij de beleggersbijeenkomsten die worden georganiseerd als een onderneming certificaten of obligaties uitgeeft”, zegt Frank Bonsée. ,,De klant wil zich gewaardeerd voelen. De ene belegger heeft behoefte aan service, de ander niet. We zijn duidelijk bezig om een nieuwe, jongere doelgroep te bereiken. Maar we hebben ook een taak als beleggers grotere pakketten aandelen of obligaties willen verhandelen.”

Welke trends zijn er?

Frank Bonsée: ,,Je ziet dat er steeds meer interesse aan het ontstaan is voor converteerbare obligaties, die later omgezet kunnen worden in aandelen. Actievere particulieren willen graag profiteren van de upside van de onderneming. Instituten willen die kant ook op. Dan zie je dat ze ook aandelen willen toevoegen aan hun portefeuille.” Als NPEX verder wil groeien dan zal ze ook institutioneel geld moeten aantrekken. We zien daarnaast dat er een trend is naar bedrijven die ESG hoog in het vaandel hebben staan.”

Altijd bereikbaar?

,,100%”, aldus Frank Bonsée. ,,We streven ernaar om zo snel mogelijk de klant te woord te staan. Daarin is het van groot belang dat we luisteren naar de feedback van onze klanten om dit ook terug te koppelen intern om zo NPEX te optimaliseren.”

Even voorstellen: Patrick van de Laar, Chief Financial & Risk Officer

Bijna een jaar geleden, om precies te zijn 8 november 2021, werd Patrick van de Laar (52) benoemd in de functie van Chief Financial & Risk Officer bij NPEX.

De ‘CFRO’ studeerde Economie en behaalde een MBA in Londen. Patrick heeft een lange staat van dienst in de financiële wereld. Hij was van 2008 tot 2021 mede-oprichter en CFO/COO van Saemor Capital en Pelargos Capital. Daarvoor was hij werkzaam bij Aegon, Kempen & Co en Euronext.

Altijd een fascinatie voor cijfers gehad?

,,Ik ben zo’n beetje wel al mijn hele leven penningmeester van iets, maar ik interesseer me meer voor wat achter de cijfers zit dan de cijfers zelf. Gaandeweg ontdekte ik dat de kern van elk bedrijf altijd toch de cijfers en de resultaten zijn. Uiteindelijk komt het daar – ik noem het het geraamte van de onderneming – altijd weer op uit.”

Hoe kwam je bij NPEX terecht?

,,Ik ben ooit begonnen bij de Optiebeurs bij de afdeling Research & Marketing, waar ik Alan van Griethuysen, de CCO bij NPEX heb leren kennen. Daarna veel ervaring opgedaan. Uiteindelijk stuitte ik op de vacature voor deze baan en ben mij gaan verdiepen in NPEX. Het toeval wil dat mijn vorige werkgever Saemor Capital een paar verdiepingen lager was gevestigd in het WTC.”

Hoe kijk je naar NPEX?

,,Een bedrijf met heel veel gedreven mensen. Met kennis van zaken, ondernemend en met passie. Collegiaal en hard werkend. Mijn rol is om ook de lijn uit te zetten – en dat hoort bij de groei van NPEX – dat activiteiten strakker worden georganiseerd. Daar is iedereen ook van overtuigd. Bovendien staat NPEX onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten en dat schept verplichtingen op het terrein van Risk & Finance.”

COLUMN
Mark van der Plas

Direct listing

Onlangs hebben bedrijven als Blokker en Triodos aangegeven dat ze een aandelennotering willen aan een effectenbeurs. Er wordt gekozen om via een ‘direct listing’ naar de beurs te gaan in plaats van de meer traditionele IPO.

Maar wat is een direct listing? Vaak wordt bij een participatieplan een deel van de aandelen gehouden en gecertificeerd door een Stichting Administratiekantoor (STAK). Vervolgens worden de certificaten van de aandelen uitgegeven aan medewerkers of derden. Op deze manier profiteert deze groep van de waardeontwikkeling van de aandelen en eventueel het dividend dat daarop wordt uitgekeerd.

Administratief is het uitgeven van certificaten via een STAK eenvoudig. Bij een direct listing noteert een bedrijf (een gedeelte) haar (certificaten van) aandelen op een beurs, waardoor deze reeds uitgeven aandelen van bijvoorbeeld particuliere investeerders, management en werknemers openbaar kunnen worden verhandeld op de beurs. Er wordt geen nieuw kapitaal opgehaald via een emissie. Door de beursnotering komt er een marktprijs tot stand. Direct listings zijn goedkoper en geven flexibiliteit! Er is weinig begeleiding van een adviseur nodig en er is geen vastgestelde introductieprijs. Vaak is er wel een richtkoers, die is gebaseerd op de prijs die in eerdere investeringsrondes is betaald. De aandeelhouders kunnen vervolgens zelf beslissen of ze aandelen verkopen, wanneer ze dat doen en hoeveel ze verhandelen.

Naast ondernemingen willen ook crowdfundingplatformen graag verhandelbaarheid van hun producten middels een listing. Een nadeel van crowdfunding is dat beleggers vast zitten gedurende de looptijd vast aan hun investering. NPEX-Effectenbeurs heeft ervaring met het leveren van genoemde diensten en beschikt over de juiste vergunningen. NPEX ziet dat ook kleinere ondernemingen dan Triodos en Blokker overwegen om een beursnotering aan te gaan via een direct listing. Wij verwachten dan ook dat er direct listings op de NPEX-Effectenbeurs gaan plaatsvinden.

MARK VAN DER PLAS
CEO NPEX-effectenbeurs

INTERVIEW MET HANS VERHOEVEN, CEO VAN MTD WATER

‘Dankzij NPEX-lening is er tijd om te ondernemen’

ONDERNEMERS IN DE SPOTLIGHT

„Er is geen enkele bank die ons wil financieren. We hebben momenteel zelfs géén bankfinanciering! Maar we zijn super tevreden met NPEX. De obligatielening biedt ons de gelegenheid om de tijd goed te gebruiken om te ondernemen en we worden niet afgeleid door de vragen van een bank.”

• *Hans Verhoeven op locatie.*

Aan het woord is Hans Verhoeven, de CEO van MTD Water die in 2006 het bedrijf overnam. MTD bestaat al ruim 35 jaar en is wereldwijd dé specialist in tijdelijke aanleg en aansluiting van watervoorzieningen. Bij talloze lokale en internationale publieksevenementen wordt het bedrijf uit Tilburg ingeschakeld. Van De Parade, Olympische Spelen, de Grand Prix en Tomorrowland tot en met het WK Voetbal in Qatar. Zowel lokale als grootschalige nationale en internationale bijeenkomsten, festivals, expo’s en andere publieksevenementen maken gebruik van de diensten van MTD.

Rock in Rio

Verhoeven spreken we als hij in Brazilië is waar MTD de watervoorzieningen heeft aangesloten voor concerten bij het festival ‘Rock in Rio’. De lijst van evenementen waarvoor MTD in de weer is, is indrukwekkend en er komen steeds meer evenementen bij. De coronaperiode was loodzwaar voor het bedrijf, want alle grote evenementen vielen weg.

Verhoeven: ,,We verloren vanwege corona in een klap bijna al onze omzet, omdat vrijwel alle evenementen wereldwijd werden geannuleerd. In de jaren daarvoor zagen we soms regionaal tegenvallers. Tot aan Covid waren we voor 93% afhankelijk van evenementen. Dat heeft ons ook aan het denken gezet. Uiteraard hebben we ingegrepen in de kosten. Dat waren moeilijke momenten. Maar noodzakelijk. Dankzij het feit dat het IOC de leveranciers van de Olympische Spelen in Tokio is tegemoetgekomen konden we op de been blijven. We zijn tot de conclusie gekomen dat het nodig was ons ook op andere markten te richten. Daaruit is MTD Flex Water ontstaan.”

Potentie

MTD Flex Water zorgt inmiddels voor 21% van de totale omzet van MTD. Deze dochteronderneming richt zich onder meer op de watervoorzieningen in de offshore, bij de bouw van tijdelijke gebouwen, zoals bijvoorbeeld het ABBA-complex in Londen en GGD-teststraten of bij verbouwingen op luchthavens.

Verhoeven ziet veel potentie in opdrachtgevers als UNHCR, die opvanglocaties bouwt voor vluchtelingen. Maar ook de bestaande tak MTD Pure Water kreeg weer vleugels na corona. ,,Per saldo is ons bedrijf door dit initiatief veel stabieler geworden en minder kwetsbaar”, aldus Verhoeven. ,,Dat is voor de toekomst van MTD belangrijk. Bovendien hebben we in 2021 weer zoveel winst gedraaid dat we de verliezen van daarvoor hebben gecompenseerd. We hebben een omzet gerealiseerd van €24,3 miljoen met een nettoresultaat van afgerond €5,8 miljoen. Het bedrijfsresultaat over 2021 bedraagt €7,6 miljoen. Hierdoor is het negatief eigen vermogen per 31 december 2021 weer positief geworden.” Het bruist letterlijk bij MTD en er zit nog veel in het vat, zoals het WK Voetbal in Qatar, maar bijvoorbeeld ook de grote COP27 VN klimaatconferentie in Sharm-el Sheikh in Egypte. MTD is bovendien gaan innoveren op het terrein van duurzaamheid en watermanagement. Het zorgt bij opdrachtgevers en organisatoren voor veel comfort dat MTD als leverancier oplossingen biedt voor het besparen van water.

Waterbank BV

,,Uit de brainstorm die we hierover hadden met waterschap De Dommel is ook het idee van een Waterbank ontstaan, dat uiteindelijk resulteert in een publiek-private samenwerking. Waterbank BV gaat deze maand van start en houdt zich intensief bezig met de verdeling van restwater van bedrijven. Een aanslag op de stand van het grondwater wordt hierdoor vermeden.”

Openingstijden van NPEX-effectenbeurs

Handel op de NPEX-effectenbeurs is mogelijk op werkdagen tussen 10.00 en 16.00 uur met uitzondering van de dagen waarop NPEX gesloten is. Orders zullen tijdens deze handelstijden worden uitgevoerd tegen in het orderboek ingelegde orders. Buiten de handelstijden kunnen deelnemers een instructie tot een order inleggen maar zal deze niet worden uitgevoerd.

WE GAAN HET LAND IN…

Het team van de NPEX-effectenbeurs gaat binnenkort het land in. Vanuit ondernemersverenigingen, beleggersclubs en sociëteiten is er veel belangstelling om experts van NPEX uit te nodigen voor een informatie-bijeenkomst in het teken van een thema-avond/middag ‘Beleggen in het Nederlandse mkb’. Tijdens dergelijke bijeenkomsten wordt uiteengezet hoe de NPEX-effectenbeurs precies werkt en vertellen experts over ondernemingen die obligaties of certificaten hebben uitgegeven via het beleggersnetwerk van de NPEX-effectenbeurs. Na de aankondiging van een emissie organiseren NPEX en de uitgevende instelling altijd beleggersbijeenkomsten, waarin vragen van potentiële beleggers worden beantwoord. Wilt u voor uw organisatie een NPEX-presentatie boeken, neem dan met ons contact op: info@npex.nl of via 070-385 15 30.

Koersenoverzicht NPEX-beurs

Slotkoersen 21 september 2022

Aandelen			
Timber and Building Supplies Holland N.V.			87,50
Carver			13,15
Ecovat			2,53
Icecat N.V.			8,45
Specs			9,12
ZEPCAM			10,50
Obligaties (nominaal €1.000)			
Axxicon	7,5%	2024/11	15,00
Axxicon	8%	2025/12	15,00
BOB Autowas	7%	2023/06	1.001,00
Bouman	5,8%	2022/08	975,00
Bouman	7%	2024/04	983,00
Carver	7%	2026/03	890,00
Conversation24	8,5%	2025/09	985,00
DG press	8,5%	2025/03	1.020,00
DirAct It	8%	2022/10	1.000,00
Felloo	7,75%	2024/05	975,00
FreshBed	8,25%	2022/09	1.005,00
FreshBed	8,5%	2026/03	1.000,00
HyGear	7%	2023/02	955,00
HyGear	7,5%	2024/06	875,50
HyGear	8%	2025/07	810,00
I Love Sushi	8%	2026/02	1.012,00
Image Building	7%	2022/12	980,00
Image Building	8%	2026/02	982,00
Image Building	8%	2026/04	1.015,00
Informed IT	8%	2023/08	990,00
Innr Lighting	8,25%	2023/11	980,00
Innr Lighting	8,25%	2025/12	995,00
LCS Piping	8%	2027/01	850,00
Meerdervoort Amaliawolde	7%	2024/12	1.000,00
MTD	9%	2025/03	1.015,00
PAT-Krüger	8%	2027/03	999,00
Payper	7,5%	2022/11	980,00
PerfoTec	8%	2025/06	1.010,00
Pool Trading	8%	2027/12	1.025,00
RR Mechatronics	8%	2023/12	935,00
RR Mechatronics	8%	2024/07	975,00
RR Mechatronics	8%	2025/04	935,00
Slim Opgewekt	7,5%	2023/12	45,00
Speedbooks	8,5%	2025/11	1.020,00
TUBES	9%	2025/07	1.005,00
TUBES	8,25%	2027/02	1.000,00
Van Aalst Group	7,5%	2024/12	910,00
WAAR	8,5%	2027/08	1.000,00
Wagamama	9,25%	2025/11	1.010,00
Xillio	8%	2022/04	1.000,00
Xillio	8%	2027/04	1.030,00
Zepcam	8%	2026/09	1.000,00
NPEX-Growth (obligaties nominaal €500)			
MOMO Medical	9%	2027/08	530,00
Nazza	7%	2026/11	401,00
Cycledata	8%	2026/07	2,00
Open-end			
DD Alternative Fund			31,00
DD Equity Fund			211,52
DD Income Fund			23,50
Close-end			
Annexum - Super Winkel Fonds N.V.			38,35
SynVest RealEstate Fund NV			1.250,00

Colofon

NPEX
Geld voor Ambitie

info@npex.nl
World Trade Center Den Haag
Toren E, 7e etage
Prinses Margrietplantsoen 44
2595 BR Den Haag
070-385 15 30

Realisatie:
Trusted Media
Amsterdam

MIX Papier van verantwoorde herkomst FSC® C020294