

DE VIER STAPPEN OP WEG NAAR DE BEURSNOTERING

Zorgvuldige procedure is prioriteit voor NPEX

De NPEX-effectenbeurs staat open voor ambitieuze ondernemingen die willen groeien en daarvoor op zoek zijn naar financiering. NPEX gaat daarbij niet over een nacht ijs. Voordat een notering van een emissie van obligaties of certificaten van aandelen daadwerkelijk gestalte krijgt, gaat hier een zorgvuldige procedure aan vooraf. In het belang van beleggers, maar ook van de onderneming die een goed inzicht krijgt van haar eigen situatie.

Alan van Griethuysen, Chief Commercial Officer van de NPEX-effectenbeurs, licht toe hoe de procedure vanaf het eerste contact tussen NPEX en het bedrijf eruitziet.

Fase 1: Het eerste contact

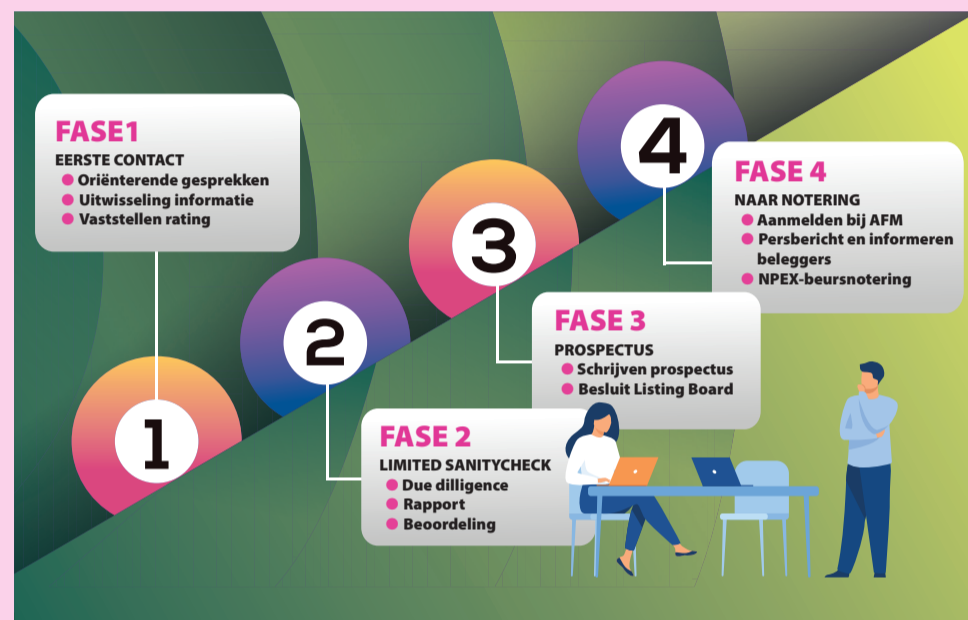
„De eerste kennismaking komt tot stand bijvoorbeeld via intermediairs of omdat ondernemers met ons contact zoeken. We raken in gesprek. We vragen het businessplan op en beoordelen of de onderneming in grove lijnen voldoet aan de uitgangspunten van NPEX.”

„Vervolgens maken we een afspraak met de ondernemer. We presenteren NPEX. De ondernemer doet zijn verhaal. Als we beiden een positief gevoel hebben, dan vragen we om de laatste drie jaarrekeningen en de prognosebalans voor de komende drie tot vijf jaar. Die informatie sturen wij door naar een onafhankelijk ESMA-goedgekeurd ratingbureau om een gevoel te krijgen bij het faillissementsrisico van de onderneming en hoe de rating op basis van de prognosebalans zich ontwikkelt naar de toekomst.”

Op een schaal van 1 tot 20 wordt de rating vastgesteld. Wij gaan ongeveer tot 11/12. Als het hoger is dan dat vinden wij dat het risico te hoog is om dit aan te bieden aan onze beleggers.”

Fase 2: De limited sanitycheck

„De volgende fase is die van een limited



sanity check. Dat is een beperkte due diligence op de onderneming. Die wordt uitgevoerd door onafhankelijke corporate finance-partijen. Die kijken naar het bestuur, naar de financiële situatie, de commerciële inrichting, het product en de risico's. Ze bestuderen de informatie, bezoeken de onderneming en schrijven een rapport. Die onderneming kan vervolgens hierop reageren. Als de ondernemer het niet eens is met de inhoud dan kan hij gefundeerd om aanpassingen verzoeken.”

Risico's worden in kaart gebracht

„Dit rapport noemen wij het 'stoplichtenrapport'. Als er zaken zijn die een notering in de weg staan dan trappen we meteen op de rem. Het is belangrijk dat als er een prospectus wordt geschreven dat de risico's daarin benoemd worden zodat de belegger is geïnformeerd.”

Fase 3: Het prospectus

„Vervolgens gaat een gespecialiseerd financieel advocatenkantoor aan de slag met het schrijven van de prospectus. Ook hier is het belangrijk dat de advocaat onafhankelijk is. Voor de belegger is het van belang dat de advocaat de juiste foto maakt van de onderneming op dat moment. Ze kijken naar rangordes van uitstaande leningen, naar de organisatiestructuur, naar aandeelhouders etc. In het prospectus staan ook de beloftes van de ondernemer aan de belegger: wat gaat hij met het

Onderneming kan weer groeien

geld doen en de risico's worden in kaart gebracht. Daar moet de ondernemer volledig in zijn. Vervolgens komt er een eerste versie en die wordt ook gedeeld met de afdeling Listing van NPEX, waar ervaren mensen werken die al heel wat prospectussen hebben beoordeeld en die lezen mee vanuit de belegger. De feedback die we in dit proces heel vaak krijgen is dat de ondernemer dit ervaart als een stevige klus, maar dat hij ook blij is met de professionaliseringsslag. Onze Listing Board neemt uiteindelijk het besluit.”

Fase 4: Op weg naar de notering

Als de prospectus bijna gereed is dan volgt er een publicatie op de NPEX-site: 'Binnenkort bij NPEX' met de naam en een profiel van de onderneming en kunnen beleggers hun interesse tonen. Dan volgt er aanmelding bij de AFM, alle informatie wordt hiervoor aangemeld. Voor emissies onder de vijf miljoen bestaat er een prospectusvrijstelling.

In dat geval hoeft je de prospectus niet te laten toetsen door de AFM. Maar elke

emissie moet wel worden aangemeld bij de AFM. Als we de bevestiging hebben dat de AFM alle informatie heeft ontvangen, gaat de emissie live. De profielpagina wordt geopend met info over de onderneming. Vervolgens gaat er een persbericht uit en organiseren we beleggersbijeenkomsten.

Als de emissie volledig geplaatst is dan wordt het geld uitgeboekt en de effecten bijgeboekt op de effectenrekening van de beleggers.



Mijzo nieuwe klant voor Momo Medical

Momo Medical uit Delft meldt dat er een raamovereenkomst is afgesloten met Mijzo in Waalwijk.

„Deze zorginstelling gaat de uitdagingen van morgen aan en wil er zijn voor ouderen die hen echt nodig hebben”, aldus Momo Medical. Mijzo heeft 26 locaties in het gebied tussen Gorinchem, Breda, Tilburg en Den Bosch. Op dit moment heeft Momo Medical meer dan 800 BedSenses geïnstalleerd bij Mijzo die daarmee de grootste klant tot op heden is.

Mooie verhalen, mooie cadeaus. **WAAR**

Bank investeert extra in WAAR

ABNAMRO SIF, één van de huidige aandeelhouders van retailketen WAAR Nederland B.V., investeert een extra € 2.6 miljoen in het bedrijf en breidt hiermee tevens haar aandelenbelang uit.

Inmiddels is de contractuele fase ten behoeve van deze kapitaalinjectie afgerond in afstemming met de Stichting Obligatiehoudersbelangen. WAAR, met als hoofdzetel Culemborg, heeft zich vanaf begin november met name gericht op expansie en exposure van het merk WAAR. Dit wordt inmiddels via tv-commercials, billboards en social media vormgegeven.



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 ingelede orders. Buiten de handelstijden kunnen deelnemers een instructie tot een order inleggen maar zal deze niet direct worden uitgevoerd.



Buitenland

Op het moment dat banken ophouden met het financieren van groeiondernemingen komt de NPEX-effectenbeurs in beeld. Dat was zelfs één van de belangrijkste redenen waarom NPEX acht jaar geleden haar businessmodel veranderde naar het zijn van een effectenbeurs voor Nederlandse MKB-ondernemingen. In de afgelopen jaren waren er 81 succesvolle financieringen die met een indrukwekkende opbrengst van €166 miljoen, bijeengebracht door 10.000 actieve beleggers van de NPEX-effectenbeurs, aan de slag gingen.

Met de opbrengst van de emissies konden deze ondernemingen fors groeien, er ontstond meer werkgelegenheid door de kapitaalinjecties en innovaties kwamen van de grond. Ondernemen stopt echter niet bij onze landsgrenzen. We zien in onze dagelijkse praktijk dat Nederlandse bedrijven zelfs zeer actief zijn in de wereld. Logisch, historisch gezien behoort Nederland tot de top van exporterende landen in de wereld.

In onze vele contacten met ondernemingen die geïnteresseerd zijn in financiering van hun groei via NPEX is het ook een terugkerend onderwerp. Ondernemingen met assets in het buitenland hebben problemen om deze gefinancierd te krijgen door de banken. Zelfs zeer gezonde bedrijven met een blik op de wereld, in Azië, de USA of in Afrika, slagen er nauwelijks in een bank te vinden die financiering verleent.

Mijn stelling is dat de NPEX-effectenbeurs ook hierin een rol kan gaan spelen. Dat kan via de NPEX-effectenbeurs op verschillende manieren. De holding kan hiervoor obligaties of certificaten van aandelen uitgeven, maar er zijn ook andere financieringsmogelijkheden hiervoor beschikbaar via NPEX.

Als banken de financiering van assets in het buitenland voor middelgrote ondernemingen niet meer oppakken, is er in sommige gevallen een rol weggelegd voor NPEX. De euro's van de belegger helpen de onderneming en ons land vooruit.

ALAN VAN GRIETHUYSEN
CCO NPEX-effectenbeurs



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 0 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.



PerfoTec zet de tijd stil voor verse producten

De bevroren ondernemer Bas Groeneweg heeft met zijn bedrijf PerfoTec een belangrijke missie uitgestippeld. Hij wil met innovaties op het gebied van verpakking de houdbaarheid van verse groenten, fruit en bloemen verlengen door de best mogelijke beschermende atmosfeer in de verpakking aan te brengen.

„We kunnen bederf en verspilling van voedsel verder terugdringen door de verpakking en het klimaat in de verpakking van groente en fruit te optimaliseren. We brengen de producten in slaap en zetten als het ware de tijd stil.”

Groeneweg ging al eerder met een uitgifte van obligaties naar de NPEX-effectenbeurs. Om onder meer verdere groei te financieren stapte het bedrijf uit Woerden opnieuw naar

NPEX. Beleggers ontvangen van PerfoTec 8% rente op de nieuwe 5-jarige obligaties. PerfoTec wil maximaal €1,5 miljoen aan groeifinanciering met deze tweede obligatie-uitgifte ophalen. Daarnaast introduceert de onderneming certificaten van aandelen voor een bedrag van maximaal €1 miljoen. Zowel de obligaties als de certificaten van aandelen zijn na plaatsing verhandelbaar via de online NPEX-effectenbeurs.

Achttien jaar geleden richtte Groeneweg PerfoTec op en inmiddels is de onderneming mondiaal marktleider. De resultaten zijn spectaculair. Vanuit Woerden slaagden Groeneweg en zijn team erin om stap voor stap dankzij innovaties van folies en technieken de levensduur van de verse producten te verlengen. Soms zelfs met weken. Bas Groeneweg zegt: „Wij maken microgaatjes in de verpakking.



• CEO Bas Groeneweg van PerfoTec

De gaatjes zijn niet te zien door het menselijk oog. Voor alle soorten groenten en fruit is de aanpak anders. Via een respiratiemeter kan de 'ademhalingsnelheid' van de producten worden gemeten.”



• CEO Josefiën de Groot van Qlayers

Het zijn ondernemers pur sang, jong en energiek. Josefiën de Groot en Ruben Geutjens zijn de grondleggers van Qlayers uit Delft. Dit bedrijf biedt een alternatief voor het handmatige verfproces. Met robots kunnen ze grote industriële oppervlakten, zoals windturbines, schepen en vliegtuigen eenvoudig en efficiënt coaten. De robots brengen automatisch de gewenste hoeveelheid coating

Qlayers komt uit de verf

aan en controleren dit ook. Door de afscherming van de robots gaat bijna geen verf verloren en is er nauwelijks sprake van overspray.

Door het gebruik van de Qlayers' robots kan verder de hoeveelheid tijd die menselijke schilders op soms grote hoogte doorbrengen met tot wel 80% worden vermindert. De kans op ongelukken neemt hierdoor aanzienlijk af. Qlayers koos voor een beursgang via NPEX Growth, de markt die door NPEX is ontwikkeld speciaal voor jonge (snel)groeïende ondernemingen met een financieringsbehoefte tussen de €500.000 en €999.500.

Met de emissie via NPEX verwacht Qlayers een bedrag van maximaal €999.500 op te gaan halen. Dit bedrag wordt ingezet voor versterking van de wereldwijde

schaalvergroting. Ook wordt er lokaal een voorraad aangelegd om de juiste service te kunnen verlenen aan klanten. Wie inschrijft op de obligatielening ontvangt 9% rente op jaarbasis. De obligaties hebben een looptijd van maximaal 5 jaar.

Het aanbrengen van coating met een robot vergroot volgens Qlayers de veiligheid, heeft een positief effect op het milieu (verfverlies reductie) en brengt een consistente, duurzame verflaag aan.

AKZO Nobel is een van de aandeelhouders van Qlayers dat via de robots het percentage overspray van 50% naar 1% reduceert. Het bedrijf met CEO Josefiën de Groot is actief sinds 2017.

Musical De Tocht: 'It giet oan'

De bouw van het Friso Theater in Leeuwarden is in volle gang. Op 1 oktober 2023 gaat het grootschalige theaterspektakel Musical De Tocht in première met een waanzinnig mooi verhaal over de Tocht der Tochten. In maart 2023 is het Friso Theater met een 360 graden ijsvloer van 2000 m² gereed.

De Elfstedenkoorts groeit niet alleen in Friesland, maar ook bij de NPEX-effectenbeurs. Beleggers kunnen inschrijven op een obligatielening van De Tocht B.V., de organisatie die maximaal €1,999.000 aan financiering wil ophalen via NPEX. Beleggers ontvangen per jaar 8,5% rente. De looptijd van de obligaties is maximaal 20 maanden. De beleggers krijgen

per obligatie één uitnodiging voor een van de voorpremières in september 2023.

De eerste drie hoofdrolspelers voor de musical zijn al gepresenteerd. Musicalsterren Nandi van Beurden, Wolter Weulink en Thijs Meester zullen te zien zijn in deze spectaculaire musical, waarvan de regie in handen is van de ervaren Eddy Habbema.

In een twee uur durende voorstelling word je als bezoeker meegenomen in het indrukwekkende verhaal van vijf vroegere schaatsvrienden die elkaar in de loop der jaren door ruzie en afgunst uit het oog verloren zijn. Maar in hun jongere jaren deden ze elkaar een belofte: „Als De Tocht ooit nog een keer komt, dan rijden we hem

samen uit”. ‘De Tocht’ kent een cast van meer dan vijftig acteurs en vertelt een verhaal van afzien, vriendschap en keuzes maken. In de voorstelling wordt gewerkt met revolutionaire theatertechnieken, meteorologische effecten (o.a. wind, sneeuw en kou) en een immense 360° ijsvloer van 2.000 m².

Eind december van het vorig jaar was De Tocht al door het minimum van €500.000 bij de NPEX-effectenbeurs gepasseerd.



• Hans Staal,
algemeen directeur
van De Tocht

KEES SNIP (NEW BUSINESS):

‘NPEX-effectenbeurs is voor veel groeibedrijven een eye-opener’

Kees Snip doet bij de NPEX-effectenbeurs New Business. Hij heeft een bancaire achtergrond bij diverse grootbanken en werkte voornamelijk in de sales. Bij NPEX heeft Kees Snip succesvol emissies van bedrijven zoals Liquidseal, Pat-Krüger, MTD en Pool Trading begeleid.



• Kees Snip

Hoe zien je werkzaamheden voor de NPEX-effectenbeurs eruit?

„Mijn rol is het identificeren van nieuwe noteringen voor onze effectenbeurs. Ik krijg wekelijks diverse proposities op mijn bureau. Rijp en groen, ondernemers die met ons willen spreken. Het is geen toeval dat je gebeld wordt; daar moet je echt wel iets voor doen. Wat ik vooral doe is het ontginnen en onderhouden van het intermediairkanaal.

Een groot deel van mijn tijd besteed ik aan het presenteren van de NPEX-effectenbeurs bij corporate finance-organisaties, mergers & acquisitions-partijen, bij banken en bij tussenpersonen.

Het resultaat is dat ik gebeld wordt door die partijen als hun klanten of opdrachtgevers financiering nodig hebben.”

Hoe herken je een bedrijf dat geschikt is voor een beursgang?

„Het helpt dat ik bankier ben geweest. Maar als ik louter als bankier een onderneming beoordeel dan weet ik één ding zeker: dan gaan we geen business doen. Want dan zijn de risico's over het algemeen te groot. Veel intermediairs weten inmiddels wat en hoe we het doen. Zij geven je het vertrouwen om voor hun cliënten kapitaal op te halen. Je bent professional genoeg om te weten dat een ondernemer niet voor de gehele financiering bij de NPEX-effectenbeurs komt. Maar vooral voor het risicodragende deel. Daar waar een bank niet verder kan of verder wil, daarvoor komen ze bij ons.”

Is private equity een alternatief voor de ondernemer?

„Ik maak inderdaad vaak de vergelijking met private equity. Want als die aan boord komt, verandert dat meteen het karakter van de onderneming. Immers, private equity partijen willen de aandelen voor een zo laag mogelijke prijs van de ondernemer kopen om die over 5 tot 10 jaar weer te verkopen voor de hoofdprijs. Dan moet zo'n onderneming heel veel waarde gaan creëren in die tussentijd.

Daardoor zal de DGA zeggenschap verliezen, veelal strak worden aangestuurd en veelvuldig dienen te rapporteren. De meesten willen dat helemaal niet. Dan is het een eye-opener dat NPEX ook risicokapitaal kan leveren, zonder dat het karakter van het bedrijf verandert.”

Trends in het laatste half jaar?

„Als je vanuit het bedrijf of zelfs vanuit privé zekerheden biedt, overtuig je beleggers. Die zekerheden worden steeds belangrijker. Zeker bij een guurder wordend klimaat voor beleggers. Ik houd van sales, maar niet ten koste van alles. De nieuw te noteren ondernemingen moeten wel aan de kwaliteitseisen van de NPEX-effectenbeurs voldoen.”



Vooruit kijken

Het afgelopen jaar kenmerkte zich door de coronapandemie, de uitbraak van apenpokken, de inval van Rusland in de Oekraïne, het WK voetbal, de dood van koningin Elizabeth II en Paus Benedictus XVI.

De afgelopen jaren hebben wij gezien dat het Nederlandse bedrijfsleven over een enorme veerkracht en doorzettingsvermogen beschikt. Daarnaast zien wij nog steeds een flinke toename in innovaties en ambities waarvoor financiering nodig is. Door de hoge inflatie, de oorlog in de Oekraïne en de stijgende rentes van de FED en de ECB lijken investeerders wereldwijd flink terughoudend als het aankomt op investeren. Nederland is hierin geen uitzondering op de regel. Maar in Nederland is deze afname wel relatief beperkt gebleven mede door de toegenomen aandacht voor het investeren in duurzaamheid.

Deze trend is er ook één waar NPEX zich druk mee bezig houdt. Komend jaar zullen we nadrukkelijker met emissies van impactvolle duurzame ondernemingen komen. Naast de genoemde trend naar meer duurzame investeringsproposities spreken wij steeds vaker ondernemers die nadenken over een pre-exit. Een pre-exit is de mogelijkheid voor een ondernemer om alvast een deel van de waarde van de onderneming te verzilveren om mogelijk over een aantal jaren definitief afscheid te nemen van de onderneming, veelal met een overdracht naar toekomstig management.

De ondernemers die dit overwegen willen graag al hun stakeholders de mogelijkheid geven om te participeren in hun onderneming. In plaats van de weg naar private equity, waar vaak de zeggenschap ook ingeleverd wordt.

Ondanks de zorgen over de oorlog, inflatie en de daarbij behorende gas- en energieprijzen kijken we als NPEX-effectenbeurs vooruit naar een nieuw jaar vol met uitdagingen voor zowel ondernemers als beleggers. Nu fysieke bijeenkomsten weer mogelijk zijn hopen wij u komend jaar ergens te mogen begroeten. Wij zien daar in ieder geval naar uit!

MARK VAN DER PLAS
CEO NPEX-effectenbeurs

RUDMER HOEKSTRA (NEW BUSINESS):

‘Ik voel mij verantwoordelijk voor het complete proces bij NPEX’

Rudmer Hoekstra (39) werkte 12 jaar voor de Rabobank in verschillende functies. De laatste 6 jaar op het hoofdkantoor in Utrecht. De laatste drie jaar was hij actief in de strategie&innovatie van zakelijke kredietverlening. Hoekstra stond onder andere aan de wieg van Rabo&Crowd, dat begin 2020 werd gestopt door de bank.



• Rudmer Hoekstra

Waar ken je NPEX van?

„Door mijn werk voor Rabo&Crowd kwam ik NPEX vaak tegen op presentaties en bijeenkomsten. Uit die tijd stammen mijn contacten met Alan van Griethuysen en met CEO Mark van der Plas.

In februari 2022 ben ik bij NPEX terecht gekomen en medeverantwoordelijk voor New Business. Wij doen acquisitie. We zoeken ondernemingen op die financiering willen voor hun groei en expansie. Hiervoor gebruiken we ons eigen netwerk en we hebben contacten met professionele intermediairs. Ik voel mij hier bij NPEX dan ook als een vis in het water.”

Kom je uit een ondernemersgezin?

Volmondig is het antwoord ja. Ik kom uit Friesland, uit het kleine dorp Katlijk. Daar ben ik geboren en getogen in een echt ondernemersgezin. Mijn familie bediende met hun bedrijf de boeren uit de regio als veevoer- en fouragehandelaar. Mijn vader werd later na zijn studie notaris in het Friese Langweer. Uiteindelijk was zijn standplaats Tilburg en zette hij daar in de regio een lokale keten op van notariskantoren. Het ondernemersschap spreekt mij zeer aan en ik probeer het een beetje na te doen.”

New Business bij NPEX

Voor New Business van de NPEX-effectenbeurs zijn Linsey Noordeloos, Rudmer Hoekstra en Kees Snip actief. New Business is te bereiken via info@npex.nl en telefonisch via 070-385 15 30.

Hoe verloopt het contact met de ondernemers?

„Ik voel me verantwoordelijk voor het hele proces. Voor de onderneming ben ik de voelspriet, maar ook contactpersoon voor de bedrijven die een notering willen op de NPEX-effectenbeurs. Het is een intensief proces dat je als onderneming doormaakt. Daardoor heb je altijd een hechte band met de ondernemer. Het interessante is dat je bij zo'n onderneming in de keuken mag kijken. Daarmee gepaard gaan hele mooie gesprekken met de ondernemer. NPEX biedt een uitstekende financieringsoplossing voor een onderneming op zoek naar groei. Dat vind ik ook zo gaaf. Je gaat als onderneming voor een beursnotering. Dan zie je ook die twinkeling in de ogen van de ondernemer. ‘Hé, we gaan naar de beurs’. Dat proces vind ik ongelooflijk mooi om mee te maken.”

Toezicht AFM en De Nederlandsche Bank

NPEX staat onder doorlopend toezicht van De Nederlandsche Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) voor haar activiteiten. Effecten van de beleggers worden bewaard bij het onafhankelijke bewaarbedrijf Euroclear Nederland. De gelden van de beleggers staan op de rekening van de onafhankelijke Stichting NPEX Bewaarbedrijf. Dat waarborgt de veiligheid

van de beleggers en voorkomt verstremingeling met de commerciële activiteiten. Bedrijven die met een emissie meer dan €5 miljoen ineens willen ophalen, dienen over een door de AFM goedgekeurde prospectus te beschikken. Bij een vrijstelling eist NPEX dat een document gepubliceerd wordt dat gelijkwaardige informatie bevat als een prospectus met een AFM-goedkeuring.

Koersenoverzicht NPEX-beurs

Slotkoersen 10 januari 2023

Aandelen			
Timber and Building Supplies Holland N.V.			85,90
Carver			13,15
Ecovat			2,44
Icecat N.V.			10,00
Specs			9,10
ZEP CAM			12,10
Obligaties (nominaal €1.000)			
BOB Autowas	7%	2023/06	1.000,00
Bouman	5,8%	2022/08	820,00
Bouman	7%	2024/04	720,00
Carver	7%	2026/03	700,00
Conversation24	8,5%	2025/09	950,00
DG press	8,5%	2025/03	1.000,00
Felloo	7,75%	2024/05	915,00
FreshBed	8,25%	2022/09	1.005,00
FreshBed	8,5%	2026/03	1.005,00
HyGear	7%	2023/02	550,00
HyGear	7,5%	2024/06	235,00
HyGear	8%	2025/07	250,00
I Love Sushi	8%	2026/02	940,00
Image Building	8%	2026/02	920,00
Image Building	8%	2026/04	965,00
INDICA	9%	2027/11	1.000,00
Informed IT	8%	2023/08	990,00
Innr Lighting	8,25%	2023/11	900,00
Innr Lighting	8,25%	2025/12	325,00
LCS Piping	8%	2027/01	700,00
Liquidseal	8%	2027/10	1.013,00
Meerderevoort Amaliawolde	7%	2024/12	955,00
Momo Medical	9%	2027/08	529,00
MTD	9%	2025/03	1.010,00
Nazza	7%	2026/11	220,00
PAT-Krüger	8%	2027/03	950,00
PerfoTec	8%	2025/06	1.000,00
Pool Trading	8%	2027/12	960,00
RR Mechatronics	8%	2023/12	969,00
RR Mechatronics	8%	2024/07	977,00
RR Mechatronics	8%	2025/04	900,00
Slim Opgewekt	7,5%	2023/12	10,00
Speedbooks	8,5%	2025/11	1.010,00
TUBES	9%	2025/07	1.000,00
TUBES	8,25%	2027/02	950,00
Van Aalst Group	7,5%	2024/12	849,00
WAAR	8,5%	2027/08	978,00
Wagamama	9,25%	2025/11	600,00
Xillio	8%	2027/04	995,00
ZEP CAM	8%	2026/09	990,00
ZEP CAM	7,5%	2027/07	1.000,00
Open-end			
DD Alternative Fund			28,19
DD Equity Fund			206,89
DD Income Fund			23,39
Close-end			
Annexum - Super Winkel Fonds N.V.			33,00
SynVest RealEstate Fund NV			1.300,00

INTERVIEW OVER FINANCIERING VIA NPEX-EFFECTENBEURS

Financiering Fixers voor groei naar 35 vestigingen

„Je moet het vergelijken met Carglass, de internationale keten waar je autoruitschade kan laten herstellen”, zegt Maarten Elshove, aandeelhouder van Fixers. „Wij hebben dezelfde uitgangspunten. In elke vestiging van Fixers leveren we dezelfde constante kwaliteit en is de prijs voor de reparatie overal hetzelfde. Je weet altijd waar je aan toe bent.”

Een gat in de markt, concludeerde Elshove toen hij uit eigen ervaring ontdekte dat je bij de reparatie van mobiele telefoons oneindig lang moet wachten voordat je je telefoon terugkrijgt. Ook de zoektocht van miljoenen Nederlanders naar een bonafide repairwinkel viel hem op. Het idee voor Fixers was geboren. Inmiddels is Fixers de grootste keten van reparatiewinkels in Nederland voor o.a. mobiele telefoons, tablets, laptops en gameconsoles. Fixers wil groeien en financiert de beoogde forse groei van het merk en het aantal locaties in Nederland en België met de uitgifte van een converteerbare obligatielening via de NPEX-effectenbeurs.

Groei-ambities

Beleggers ontvangen een jaarlijkse rente van 8% op hun obligaties, die op bepaalde momenten kunnen worden omgezet in certificaten van aandelen. Fixers wil maximaal €3 miljoen lenen om de groeiambities te verwezenlijken. Het bedrijf krijgt een notering aan de NPEX-effectenbeurs als er door beleggers voor minimaal €750.000 wordt ingeschreven op de uitgifte.

Volgens CEO Marcel Honsbeek biedt Fixers zowel aan de particuliere als aan de zakelijke markt een transparant en betrouwbaar concept voor reparaties van mobiele telefoons, tablets, laptops en gameconsoles van alle merken waaronder Apple en Samsung.

Levenslange garantie

„We garanderen een veilige, betrouwbare omgeving en kwalitatief hoogwaardige service via onze gecertificeerde technicians. Dit in combinatie met de snelste doorlooptijden in de markt en aantrekkelijke pricing geeft dit ons een onderscheidende positie”, aldus Honsbeek. „We geven levenslange garantie op de premium onderdelen en berekenen geen onderzoekskosten.”

De uitbouw van Fixers naar 35 vestigingen in de komende jaren betekent dat een deel



• Vlnr: Arthur van Klinkenberg (manager B2B), Alexander van Wijngaarden (manager Winkels) en CEO Marcel Honsbeek.



**ONDERNEMERS
IN DE SPOTLIGHT**

van de opbrengst van de obligatielening als groeifinanciering wordt gebruikt voor investeringen in verbouwing, inrichting en aanleg van voorraden op de nieuwe locaties.

‘Fixers’ worden getraind

Eind 2018 was de eerste vestiging van Fixers een feit. Met uiteindelijk resultaat nu vier jaar later dat Fixers de grootste reparatieketen van Nederland is met 13 winkels in onder andere Amsterdam, Rotterdam, Breda, Rosmalen, Leiden, Haarlem en een business centre nabij Schiphol in Nieuw-Vennep.

Fixers gaat prat op veiligheid en snelle doorlooptijden en belooft dat binnen 30 minuten op een van de locaties je smartphone wordt gerepareerd. De fixers, zoals de technicians in het bedrijf worden genoemd, zijn deskundig, getraind en gecertificeerd. De klant kan altijd kiezen voor originele of premium onderdelen om de reparatiekosten betaalbaar te houden. „Bij Fixers kennen we een eenduidige

klantprocedure en is alles transparant in tegenstelling tot de vele eenpitters van willekeurige repairshops. En bij Fixers is ook je persoonlijke data veilig.

„We vragen nooit om je password”, vertelt Marcel Honsbeek, die sinds een jaar CEO is van Fixers. Honsbeek legt uit dat Fixers officieel reparatiepartner is van Apple en van Samsung.

Dealer Apple en Samsung

Fixers is bovendien ook officieel dealer en verkoopt Apple- en Samsungapparatuur. „Want de markt is groot met ruim 17 miljoen mobiele telefoons alleen al in Nederland, waarvan we verwachten dat de huidige generatie telefoons langer mee kunnen, zeker na een reparatie, dan in het verleden. Bovendien zien we geen grote vernieuwingen bij nieuwe modellen die op de markt komen en met het huidige economisch klimaat is het voordeliger om een reparatie te plannen in plaats van een nieuwe aanschaf. Dus ontbreekt de prikkel om steeds weer een nieuw toestel te kopen.”

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

