



Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders van PerfoTec B.V. en Obligatiehouders en Certificaathouders van Perfo Knowledge B.V.

Datum: 22 september 2023, 10.00 - 11.20 uur

Locatie: Online via Zoom

Aanwezig:

- 13 beleggers
- Bas Groeneweg - CEO Perfo Knowledge B.V.
- Sjoerd Spanjer - CFO Perfo Knowledge B.V.
- Annette Hardeman – ERP Optimalization & HR Director Perfo Knowledge B.V.
- Marc Bos - NPEX
- Stephan van de Vusse - Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter en notulist

1. Opening

De heer Van de Vusse opent de 4^e obligatiehoudervergadering van PerfoTec en de eerste obligatiehoudervergadering en certificaathoudervergadering van Perfo Knowledge. Op verzoek van de heer Groeneweg is gekozen voor een gecombineerde vergadering van obligatie- en certificaathouders om alle investeerders gelijktijdig te informeren. De aard van deze informatieve vergadering stond dat toe en de meeste certificaathouders zijn ook obligatiehouder. Perfo Knowledge is de holding, PerfoTec is de (veruit) belangrijkste werkmaatschappij. In deze vergadering worden de namen naast elkaar gebruikt waarbij steeds bedoeld wordt de holding met alle werkmaatschappijen. Voor de eenvoud wordt in dit verslag Perfo Knowledge aangehouden.

De heer Van de Vusse stelt de notulen van 29 augustus 2022 vast. Er zijn geen vooraf binnengekomen vragen en stukken ontvangen. Hij geeft het woord aan de heer Groeneweg.

2. Presentatie Perfo Knowledge

De heer Groeneweg heet alle aanwezigen welkom en dankt hen voor hun vertrouwen. Samen met de

nieuwe CFO Sjoerd Spanjer en Annette Hardeman geeft hij de presentatie (tevens beschikbaar op NPEX) met toelichting op de jaarrekening 2022 en de recente ontwikkelingen met betrekking tot Perfo Knowledgey.



De heer Groeneweg start met een slide waarop is aangegeven dat begin 2023 NPEX Obligatielening II is uitgegeven ad € 1.432.000 en NPEX Uitgifte Certificaten van Aandelen ad € 1.000.000. Deze middelen worden ingezet voor het doel: *“Belangrijkste partner en de technologische standaard worden van retailers en van hun leveranciers voor het beperken van voedselverspilling / waardeverlies in de keten van verse groenten, fruit en bloemen. Wereldwijd.”*. De wereld staat in brand door klimaatverandering en wij kunnen een belangrijke positieve bijdrage leveren, aldus de heer Groeneweg.

Toch zijn de aangetrokken NPEX niet voldoende om de volgende stap te maken voor een internationale versnelling. Nieuwe klanten vragen om operational lease oplossingen waarvoor additionele financiering nodig is. Hiervoor zal een grote investeerder worden gezocht. Dit is mede de reden geweest om Sjoerd Spanjer aan te trekken als CFO gezien zijn achtergrond in deze. Hij geeft het woord aan de heer Spanjer die zichzelf introduceert. Hij heeft geen controller/accountant achtergrond maar een rijke ervaring in M&A en private equity. Als CFO heeft hij in diverse schale-ups gewerkt die in een vergelijkbare fase zaten als Perfo Knowledgey. Hij is 1 juni jl. gestart op ZZP-basis en werkt er nu fulltime. Als bovenstaande investeringsslag gemaakt is, kan de CFO-rol zijn inziens beperkt worden tot 2 dagen gezien de omvang van het bedrijf.

De voorganger van de heer Spanjer is Annette Hardeman. Zij is zich gaan richten op vergaande integratie van AFAS in de bedrijfsprocessen en de HR-kant van het bedrijf. Ze geeft aan meerdere AFAS-opleidingen te hebben gevolgd waardoor geen externe consultants meer nodig zijn.

De heer Groeneweg vervolgt met de personeelsmutaties. Het bedrijf heeft 25 werknemers waarvan 4 op freelance basis. Meerdere goede personen zijn aangenomen waarbij Rebecca Benavides de eerste medewerker in de USA is. Ook is Ulag Devaraj aangenomen als Business Development manager in India en hij is samen met een agent voortvarend van start gegaan. India zou weleens een onverwacht, belangrijke markt kunnen worden. Leuk om te vermelden is dat 2 leden van de volgende generatie Groeneweg gestart zijn op junior posities.

Een tegenvaller op HR-gebied zijn de Global Sales Managers geweest. Beide nieuwe sales managers zijn begin 2022 gestart en zijn per eind 2022 ontslagen vanwege onvoldoende presteren. Hun onvoldoende doorgronden van de technologie is als evaluatiepunt meegenomen voor de toekomst. De non-performance is wel een belangrijke reden geweest voor de tegenvallende omzet in 2022.

Financieel verslag 2022

De omzet in 2022 was € 2.679k en daarmee € 291k *lager* dan in 2021. De personeelskosten waren totaal € 1.089k en hiermee € 233k *hoger* dan in 2021. Het resultaat voor belasting was met name hierdoor 242k *lager* dan in 2021 en nog maar net positief. De heer Groeneweg vindt dit geen leuke slide om te presenteren. De cijfers vormen dan ook een contrast met de volgende slides die de excellente performance van de Perfo producten laten zien en de vele kansen die Perfo Knowledgey heeft, maar geven wel de recente financiële situatie weer.

De heer Groeneweg vervolgt met de diverse lopende innovaties en ontwikkelingen. In september jl. is een grote deal (leafy greens) van 1 miljoen USD gesloten. Bijzonder potentieel hebben de groeiende contacten met retailers. Deze hebben eigen productiefaciliteiten maar kunnen ook het gebruik van Perfo producten in de keten stimuleren of zelfs afdwingen. In Nederland lopen contacten met Jumbo en Ahold. In de USA is het primaire contact Costco met in het verlengde daarvan Sam's Club en Walmart. De laatste is al met een team van 4 mensen in Woerden geweest.

In de presentatie is tevens aandacht voor de gestarte vestiging in Santa Maria in Californië, een vereiste stap om local presence te hebben in de USA. Hier kan men assembleren en relaties ontvangen.

De presentatie vervolgt met diverse innovaties en sluit af met de oplossing voor spuitjes. Als voormalig spuitjeskweker startte de Groeneweg ooit met verpakkingsoplossingen voor deze groente wat de start heeft gevormd voor het huidige bedrijf.

Een belegger merkt op dat de halfjaarcijfers 2023 onvoldoende aan de orde komen in de presentatie. Deze cijfers zijn negatief dus hier mag meer uitleg worden verwacht. De heer Groeneweg erkent dit en neemt dit expliciet mee voor de volgende keer. Door de eerder genoemde leafy greens deal van 1 miljoen USD verwacht hij wel een beter resultaat dan 2022.

De heer Spanjer zet uiteen hoe hij naar de organisatie kijkt. De omzet medio 2023 is licht gestegen maar de kosten stijgen harder. Door investeringen in de organisatie gaan de kosten nu voor de baten. Het gevaar van een waterhoofd wordt hierbij onderkend op vraag van een belegger. Hij vindt het belangrijker dat het bedrijf nu een slag maakt dan dat nieuwe omzet valt in 2023 of in 2024. Hetzelfde geldt voor liquiditeit al is deze goede op orde mede door de NPEX inbreng. De lange testperiode bij nieuwe klanten is een kwetsbaarheid. Perfo Knowledgey moet minder kwetsbaar worden door snellere conversie van prospects met verkorting van de testperiode en betere financiële en technische datasturing. Klanten vragen om nieuwe financieringsvormen die nieuwe verdienmodellen met zich meebrengen die goed moeten worden doorgerekend en opgesteld.

Men zoekt naar een financiële investeerder (geen strategische marktpartij) die ook helpt om de markt te ontsluiten. De heer Groeneweg geeft aan dat deze investeerder een belang van 5-10% kan nemen. De heer Van de Vusse merkt op dat de waardering hierbij interessant is voor de certificaathouders. De heer Spanjer beaamt dit doch geeft aan dat de waarde door de markt bepaald wordt en van veel factoren afhankelijk is. Gezien het potentieel van Perfo Knowledgey is wel een hogere waarde te verwachten. Een belegger vraagt naar het debiteurenbeleid. Mevrouw Hardeman geeft aan dat het debiteurenrisico zeer beperkt is want alle klanten betalen 50% aan bij ordering. Vervolgens 40% voor toezending en tenslotte 10% na ingebruikname.

3. Rondvraag en sluiting

De heer Groeneweg rondt af met de uitspraak dat er een heel sterk team staat en dat belangrijke keuzes gemaakt worden op basis van alle meningen. Een heel andere situatie dan in 2018 toen hij hiervoor alleen stond. Het risico voor ondoordachte keuzes is hiermee geminimaliseerd en hij ziet met vertrouwen uit naar het komend jaar. De heer Van de Vusse dankt het management voor de brede en open uitleg en wenst hen namens de aanwezigen succes met hun duurzaamheidsmissie, de conversie van prospects naar klanten en het aantrekken van een nieuwe investeerder.