

## Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders van ZEPCAM B.V.

Datum: 27 september 2023, 16.00 - 17.30 uur

Locatie: Delftechpark 17-19 te Delft

Aanwezig:

- 5 beleggers aanwezig
- Bart van der Aa – CEO ZEPCAM
- Rudi Düpper - CFO ZEPCAM
- Joost Rietvelt – Chairman of the Board
- Marc Bos – NPEX
- Stephan van de Vusse – Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter en notulist van de vergadering

### 1. Opening

De heer Van de Vusse opent de 2<sup>e</sup> obligatiehoudervergadering van ZEPCAM B.V. en de eerste op locatie bij ZEPCAM. Er zijn voor de vergadering geen schriftelijke stukken of vragen van obligatiehouders binnengekomen. De notulen van de vergadering van 17 oktober 2022 worden vastgesteld.

De heer Van de Vusse geeft het woord aan de heer Van der Aa, CEO van ZEPCAM.

### 2. Presentatie ZEPCAM

De heer Van der Aa neemt het woord en heet alle aanwezigen van harte welkom. Hij start met een korte uiteenzetting van het bedrijf. ZEPCAM, opgericht in 2009, is een volledig Nederlands tech-bedrijf dat bodycam systemen ontwikkelt, levert en ondersteunt ten behoeve van professionele organisaties. Inmiddels zijn de systemen in 40 landen actief waarbij de nationale of lokale politie meestal de entree vormt gevolgd door andere publieke diensten en private bedrijven. Het bodycam systeem is een totaaloplossing bestaande uit de hardware zijnde de bodycam T2+ of T3 Live die door de professional wordt gedragen met een ondersteunend software platform voor de opslag, bewerking, registratie en rapportage van video's als juridisch bewijs.

De markt van bodycam systemen is een groeiemarkt waarbij de groei in belangrijke mate wordt bepaald door aanpassing van (privacy) wetgeving voor het gebruik van dit soort devices. ZEPCAM is de grootste leverancier uit de EU en voldoet aan de strengste eisen op gebied van privacy. Concurrenten zijn met name afkomstig van buiten de EU zoals Axon (bekend van de Taser) en Motorola (bekend van portofoons).

#### *Financieel verslag 2022*

De omzet bedroeg in EUR 2,25 mio wat EUR 600k lager is dan in 2021. De omzet bestaat voor 63% uit verkoop hardware en 37% recurring omzet vanuit software. De verlaagde omzet heeft volgens de heer Van der Aa te maken met de langzame besluitvorming bij de overheden en diensten op nationaal, regionaal of lokaal niveau, aldus de heer Van der Aa. Ook was de ontwikkeling van model T3 vertraagd.

Door de combinatie van lagere omzet met investeringen in het ICT-platform en uitbreiding van personeel bedroeg het verlies over 2022 EUR 2 mio. Eind 2022 is gestart met een ingrijpende reorganisatie om uit deze situatie te komen.

De heer Van der Aa staat stil bij enkele grote, nieuwe klanten. De belangrijkste nieuwe klant, die vorig jaar in de pijplijn zat, is de Politie & Brandweer van de deelstaat Berlijn. Om deze referentiekant binnen te halen, moest wel een scherpe prijs worden geboden en meerwerk worden gedaan. Mede hierdoor is de brutomarge overall verlaagd van 60% naar 49%. In de deelstaat Nordrhein-Westfalen is de wetgeving nu ook aangepast waardoor de markt daar is geopend. Dortmund en Essen zijn inmiddels als nieuwe klanten binnengehaald. Ook de Deense Spoorwegen zijn binnengehaald, alsmede de gemeentepolitie van Buenos Aires. In Frankrijk is de wetgeving voor de brandweersektor aangepast waardoor ook deze markt open gaat. De Nederlandse politie blijft de grootste klant met enkele duizenden bodycams.

#### *Ontwikkelingen 2023 en 2024*

De heer Van der Aa en Rietvelt gaan in op de aanpassingen die zijn gedaan naar aanleiding van het tegenvallende 2022. Door het afvloeien van personeel zijn de kosten aanzienlijk verlaagd. Ook op board niveau is gesneden met het vertrek van de vorige CEO. Het vertrek van de CFO had te maken met gezondheidsredenen. Gelukkig heeft men snel een vervanger kunnen vinden in de heer Düpper die voor 2 dagen/week verbonden is als CFO.

De halfjaarcijfers 2023 zijn sterk verbeterd ten opzichte van 2022. De omzet is ca. EUR 300k hoger en de bedrijfskosten ca. EUR 250K lager. Het bedrijfsresultaat was EUR 606k negatief en de cashout EUR 278k. Gevraagd wordt hoe ZEPCAM deze situatie beoordeelt. De heer Rietvelt zet uiteen dat het bedrijf sinds 2022 gestuurd wordt om cash breakeven te zijn. Er is een standby faciliteit waar nog geen gebruik van wordt gemaakt. De heer Düpper legt uit dat de reorganisatiekosten nog drukten op de eerste helft van 2023 en dat hij nu in de maandresultaten echt de kostenverlaging terugziet.

### **3. Rondvraag en sluiting**

Diverse vragen worden gesteld door obligatiehouders die door de mensen van ZEPCAM worden beantwoord:

- *Wordt ICT-ontwikkeling geactiveerd op de balans?* Ja, algemene ontwikkelingen wel. klant specifieke aanpassingen lopen door de P&L;
- *Kan Sales zelf prijsconcessies doen?* In principe worden alle prijsconcessies buiten afgesproken bandbreedte besloten in de board;
- *Groeit ZEPCAM harder dan de markt.* Dat lijkt het geval te zijn (36% vs 25%) maar wat de definitie van markt is, is moeilijk te bepalen;
- *Wat is de geografische markt?* Dat is Europa daarin willen we de grootste zijn. USA en UK wordt gedaan door andere spelers. Andere markten zoals nu Buenos Aires worden wel meegenomen. België is moeilijk en wordt reactief benaderd;
- *Wat is het debiteurenrisico?* Dat is laag, in beginsel wordt upfront betaald;
- *Zijn er andere markten interessant naar Politie/Brandweer?* Ja, in de industrie zien we grote mogelijkheden vb bij onderhoudsbedrijven;
- *Is de huidige omvang een beperking voor groei?* Een grotere schaal en vb een eigen salesafdeling zou beter zijn maar het vormt in deze fase geen beperking;
- *Wordt ZEPCAM weleens benaderd door een overname partij?* We weten dat we op de radar staan maar geen concrete zaken te melden. Voor een echte doorgroei zal het tzt aantrekken van een investeerder wel nodig zijn;
- *Waar komen de onderdelen vandaan?* De docking stations worden in NL gemaakt, andere onderdelen komen uit Europa en daarbuiten. De assemblage vindt in de locatie plaats in

Zaltbommel;

- *In het jaarverslag staat dat de IP is verlaagd van EUR 500k naar EUR 80k, wat is hiervan de reden?* In de jaarrekening van 2021 heeft een activering plaats gevonden van 500K voor immateriële vaste activa die gerelateerd is aan oude rechten die bij oprichters van Zepcam aanwezig waren. Het bedrag is niet uitbetaald maar als verplichting opgenomen. In 2022 heeft er een herwaardering plaats gevonden. De nieuwe waarde is door de externe accountant in de jaarrekening 2022 opgenomen.

De heer Van Aa dankt de aanwezigen voor hun belangstelling. Hij geeft aan dat hij altijd geïnteresseerd is in ingangen bij potentiële nieuwe klanten en contact met obligatiehouders. Hij kan benaderd worden via zijn mailadres: [bart.vanderaa@zepcam.com](mailto:bart.vanderaa@zepcam.com).

De heer Van de Vusse dankt de heren Van der Aa, Düpper en Rietvelt voor de goede ontvangst en toelichting. Hij sluit de vergadering