

Open via de QR-code een gratis NPEX-account



# NPEX Nieuws

De effectenbeurs voor middelgrote ondernemingen

18e editie

www.npex.nl

VERHANDELAARHEID, ENTREE BEURS MINDER COMPLEX

## Direct Listing via NPEX biedt DGA's kans op exit

De NPEX-effectenbeurs zet steviger in op een relatief onbekende route naar de kapitaalmarkt: de zogeheten Direct Listing. Daarbij worden bestaande aandelen of obligaties verhandelbaar gemaakt, zonder dat er nieuw geld wordt opgehaald. Vooral middelgrote bedrijven die hun aandeelhouders meer flexibiliteit willen bieden, maar geen volledige beursgang ambiëren, hebben voordeel bij deze aanpak.

Het principe is eenvoudig. Effecten die al in omloop zijn, krijgen een notering en kunnen vervolgens worden gekocht en verkocht via de NPEX-effectenbeurs. De koers komt tot stand op basis van vraag en aanbod. Voor grootaandeelhouders biedt de Direct Listing een praktische uitweg: zij kunnen hun belang geleidelijk afbouwen, zonder direct afstand te doen van de zeggenschap binnen het bedrijf. Tegelijk ontstaat er een marktwaardering die later van pas kan komen bij een eventuele kapitaalronde.

### Uitgifte

Vergeleken met een traditionele beursgang is het traject aanmerkelijk minder complex. Waar een uitgifte van obligaties of certificaten van aandelen doorgaans gepaard gaat met uitgebreide documentatie, intensieve marketing en



hoge advieskosten is een direct listing overzichtelijk. Juist voor familiebedrijven en andere mkb-ondernemingen maakt dat groot verschil. Zij zoeken vaak geen maximale opbrengst ineens, maar vooral flexibiliteit en lagere drempels. Dat een Direct Listing geen papieren constructie is, blijkt uit eerdere voorbeelden bij de NPEX-effectenbeurs. Zo kozen Perfotec, Icecat en ON2Quest al voor deze route, maar ook producent van verantwoord toilet papier The Good Roll.

### Transparantie

„The Good Roll heeft altijd gestreefd naar transparantie en directe betrokkenheid”, zegt CEO Sander de Klerk. „De Direct Listing bij NPEX stelt ons in staat om onze missie van duurzaamheid en sociale impact verder uit te dragen, terwijl we onze certificaathouders een flexibele

manier bieden om deel te nemen aan ons groeiverhaal.” Sindsdien kunnen beleggers hun stukken binnen de reguliere handelstijden vrij verhandelen via de NPEX-effectenbeurs.

### Voordelen

De aantrekkingskracht zit in een aantal duidelijke voordelen. Allereerst ontstaat er liquiditeit, waardoor aandeelhouders niet permanent vastzitten aan hun participatie. Daarnaast levert een beursnotering extra zichtbaarheid op richting particuliere investeerders.

Minstens zo relevant is dat bedrijven zich alvast positioneren voor de toekomst: wie eenmaal genoteerd is en een marktprijs heeft, kan later eenvoudiger nieuw kapitaal aantrekken.

In de praktijk wordt vaak gewerkt met certificering via een stichting administratiekantoor (STAK). Die houdt de aandelen en geeft certificaten uit aan beleggers, waardoor economische rechten en zeggenschap van elkaar gescheiden kunnen worden. Vooral binnen familiebedrijven is dat een beproefde structuur. Na toelating ligt een groot deel van de operationele afhandeling bij NPEX, variërend van de beleggersadministratie tot dividenduitkeringen en fiscale rapportage. Dit alternatief voor de klassieke beursgang is minder complex en goedkoper. Voor een groeiende groep bedrijven is het een logische tussenstap naar een emissie.



## Paerel en Icecat versterken basis NPEX-beurs

Paerel Investment en Icecat Capital hebben hun posities als aandeelhouders van NPEX versterkt. De investeerders namen circa 20% aan aandelen van INKEF Capital over. „We zoeken investeringen die bijdragen aan maatschappelijke impact, maar met een houdbaar verdienmodel. Via NPEX kunnen we bedrijven in verschillende ontwikkelingsfasen ondersteunen, van vroege begeleiding tot daadwerkelijke toegang tot de kapitaalmarkt”, aldus Toon van Dooijeweerd, directeur bij Paerel, in een interview in het magazine Kijk op Noord-Holland.

## Beursnotering KAM Groep

De KAM Groep, die opereert onder de naam Impact Certification Group, heeft via de NPEX-effectenbeurs €1,2 miljoen opgehaald. Met deze obligatielening tegen een rente van 8,16% wil het bedrijf verder groeien in de wereld van certificeringen op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid en informatiebeveiliging. Het geld wordt vooral gestoken in digitale producten en opleidingen. Volgens het bedrijf liggen op dat terrein de grootste groeikansen: schaalbaar,

## KAMGROEP.

Consultancy | Academy | Digital | Staffing

sneller uit te rollen en interessant voor klanten in binnen- en buitenland. Tegelijkertijd blijft ook de vraag naar adviesdiensten groeien, onder meer door nieuwe Europese regels zoals de CSRD en de toenemende aandacht voor normen als ISO 27001 en de CO<sub>2</sub>-Prestatieladder. De looptijd van de lening is maximaal zestig maanden. Daarmee richt de KAM Groep zich op een brede groep investeerders. Maar het gaat het bedrijf om meer dan alleen financiering: de ambitie is om door te groeien tot een internationale speler.

## NIEUWE KANSEN OP NPEX-BEURS

### ZEPCAM

Het Nederlands technologiebedrijf uit Zaltbommel, genoteerd aan de NPEX-effectenbeurs, is gespecialiseerd in bodycams voor professionele organisaties. Het systeem is in nauwe samenwerking met de Nederlandse politie ontwikkeld, waar ZEPCAM na een uitgebreide vergelijking met concurrenten is geselecteerd als exclusieve leverancier. Het bedrijf schrijft een tweede obligatielening uit tegen een rente van 8,4%. ZEPCAM wil maximaal €2,5 miljoen lenen.

### Rainmaker Holland

Rainmaker Holland BV is een sinds 2016 in Rotterdam gevestigd Nederlands bedrijf dat installaties ontwikkelt en bouwt voor duurzame waterwinning op plaatsen waar weinig of geen alternatieven voorhanden zijn. Rainmaker biedt gedecentraliseerde, lokale en duurzame drinkwateroplossingen, waarbij water wordt geproduceerd uit de lucht of uit een lokale waterbron. De onderneming wil voor maximaal €3,5 miljoen aan certificaten van aandelen uitgeven met een uitgifteprijs van €10.

### EAS Change Systems

EAS is een aanbieder voor matrijswisselsystemen binnen verschillende industrieën. EAS heeft een compleet productenpakket voor het wisselen van matrijzen. Het bedrijf ontwikkelt, maakt en verkoopt systemen en componenten voor het wisselen, transporteren, inspecteren én opslaan van matrijzen. Na een herstructurering ziet EAS kansen om met het aantrekken van groeikapitaal een goede uitgangspositie te creëren voor een nieuwe generatie magneetspansystemen.



## VRAAG JE AF, WAAR STOP IK MIJN GELD IN

In een wereld waarin beleggers worden overspoeld met ETF's en algoritmes raakt een fundamentele vraag steeds verder op de achtergrond: waar investeer je nu eigenlijk écht in? Beleggen is verworden tot het volgen van indices, terwijl juist daarbuiten, in het Nederlandse mkb, de motor van innovatie en economische groei draait.

En precies daar ligt de kracht van NPEX. Beleggers kennen de AEX. Maar wat veel minder aandacht krijgt, is dat duizenden Nederlandse bedrijven nooit die beurs halen terwijl ze wél groeien, winst maken en kapitaal nodig hebben. Via NPEX krijgen deze ondernemingen toegang tot financiering door middel van aandelen en obligaties. Wat NPEX onderscheidt, is de combinatie van betrokkenheid en rendement. Obligaties bieden rentes die kunnen oplopen tot circa 9%, terwijl instappen al mogelijk is vanaf relatief bescheiden bedragen. Je financiert geen anonieme multinational, maar een Nederlands bedrijf met ambitie. Dat maakt beleggen weer concreet. Via NPEX kunnen beleggers niet alleen inschrijven op emissies, maar ook bestaande effecten verhandelen. En misschien wel het meest onderschatte voordeel: een groeiende community van betrokken investeerders. De timing is interessant. Spaarrentes blijven historisch gezien beperkt aantrekkelijk, beurzen zijn volatiel en sterk geconcentreerd. Tegelijkertijd zoeken bedrijven actief naar financiering buiten banken om. NPEX zit precies op dat kruispunt. Beleggen in het mkb is geen passieve indexstrategie. Het vraagt om selectie, spreiding en begrip van risico's. Maar dat is juist waar kansen ontstaan.

U kunt kosteloos bij NPEX een rekening openen en dan heeft u direct toegang tot lopende en toekomstige investeringsmogelijkheden. Beleggen begon ooit als iets eenvoudigs: kapitaal verstrekken aan ondernemingen die groeien. Misschien is het tijd om daar weer een stap dichterbij te komen. Niet door verder weg te kijken. Maar juist dichterbij.

Alan van Griethuysen  
CCO NPEX-effectenbeurs



## Inschrijven op emissies

Op [www.npex.nl](http://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 op de rekening. De inschrijving is definitief zodra 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/open-rekening](http://www.npex.nl/open-rekening) en vervolgens volgt u de stappen op het online aanmeldformulier. NPEX streeft ernaar uw rekening binnen twee werkdagen te openen.

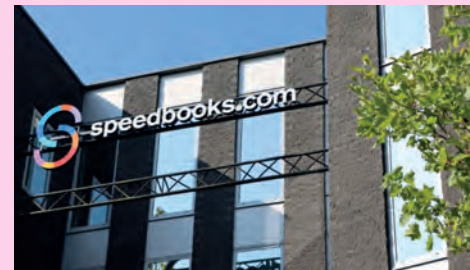


## Speedbooks: herfinanciering, gratis converteren obligaties

Softwareontwikkelaar Speedbooks Software uit Heerenveen heeft opnieuw de kapitaalmarkt opgezocht via de NPEX-effectenbeurs. Het bedrijf wil met een tweede obligatie-uitgifte maximaal €1,4 miljoen ophalen, tegen een rente van 9,6% en een looptijd van maximaal drie jaar.

De herfinanciering met betere voorwaarden volgt op een eerdere financieringsronde en past in een bredere strategie om de groei te versnellen en het bedrijfsmodel verder te transformeren. Bestaande beleggers kunnen gratis converteren. Speedbooks ontwikkelt sinds 2009 rapportagesoftware

voor het mkb en accountantskantoren en telt inmiddels ongeveer 11.000 gebruikers, goed voor zo'n 60.000 administraties. De kern van de financieringsbehoefte ligt in de verschuiving van traditionele licentieverkopen naar software-as-a-service. Waar de klassieke desktopsoftware eenmalige inkomsten genereert, vraagt het abonnementsmodel om investeringen vooraf. Dat leidt tot druk op de kasstroom in de transitiefase. Speedbooks zet nadrukkelijk in op deze omslag met zijn onlineplatform. Dit biedt volgens het bedrijf stabielere, terugkerende inkomsten en een betere voorspelbaarheid van de omzet. Tegelijkertijd vereist het voortdurende



investeringen in productontwikkeling, hosting en klantacquisitie. De tweede obligatie-uitgifte moet deze fase overbruggen. De onderneming ziet nog aanzienlijke groei ruimte, zowel in Nederland als daarbuiten. Met de huidige basis van 11.000 gebruikers blijft het bereik beperkt in verhouding tot de omvang van de doelgroep. Speedbooks richt zich primair op mkb-bedrijven met meer dan tien werknemers en op accountants- en administratiekantoren.

## DriveMe zoekt €1,6 mln op NPEX voor versimpeling en groei



• CEO Jorn Borsboom

De Amsterdamse mobiliteitsdienst DriveMe wil via NPEX-effectenbeurs maximaal €1,6 miljoen ophalen via een obligatie-emissie om haar versnipperde merkenportfolio samen te voegen en verder op te schalen. Beleggers ontvangen een rente van 8,5% per jaar, maandelijks uitgekeerd, met een looptijd van maximaal vijf jaar.

Het bedrijf positioneert zich nadrukkelijk buiten de traditionele taximarkt. Via een app kunnen klanten chauffeurs in hun eigen auto bestellen, maar ook luxe voertuigen met chauffeur, VIP-minibussen en touringcars reserveren. „Wij doen alles op het gebied van vervoer, behalve de straattaxi”, aldus CEO Jorn Borsboom. DriveMe groeide de afgelopen jaren uit tot een mobiliteitshub met meer dan 200 chauffeurs en negen gespecialiseerde merken, waaronder Rent A Bob, E-Drivers, Minibuscentrale en YourPrivateDriver. Die expansie bracht echter ook complexiteit met zich mee. „Verschillende systemen en apps maken het onnodig ingewikkeld, zowel voor klanten als intern”, aldus de directie. Met de opbrengst van de emissie wil het bedrijf die complexiteit terugbrengen.



Alle activiteiten worden onder één merk DriveMe gebundeld, ondersteund door één technologisch platform. De opbrengst van de lening wordt gebruikt voor versterking van het werkkapitaal. Daarnaast worden 'dure' leningen uit het verleden afgelost. DriveMe opereerde eerder niet onder één naam, maar als een groep van meerdere gespecialiseerde labels. Het bedrijf bestond uit negen verschillende mobiliteitsmerken, elk gericht op een specifiek type vervoer. „We gaan van negen merken naar één merk, één app, één marketingstrategie. Dat is de sleutel om echt te kunnen opschalen.”

In 2026 moeten alle diensten via één systeem te boeken zijn. Volgens de directie maakt deze infrastructuur snelle integratie van overnames mogelijk zonder dat de organisatie opnieuw versnipperd raakt.

## Solida Residential succesvol gesloten via NPEX

Solida Residential uit Vught wist via de NPEX-effectenbeurs een nieuw vastgoedfonds succesvol te sluiten. Doel was een participantenkapitaal van minimaal €5,75 miljoen, maar het fonds sloot uiteindelijk op €6,75 miljoen.

Het nieuwe fonds, met een looptijd van zeven jaar, richt zich op beleggingen in verhuurd residentieel vastgoed in Nederland en biedt beleggers een beoogd rendement van tenminste 8,4% per jaar, opgebouwd uit directe huurinkomsten en indirecte waardeontwikkeling. De minimale instap bedraagt €100.000. Daarmee richt Solida zich nadrukkelijk op vermogende particuliere beleggers. Volgens de directie van Solida Investments speelt de huidige woningmarkt het fonds

in de kaart. „De structurele schaarste aan huurwoningen in Nederland zorgt voor stabiele kasstromen en biedt tegelijkertijd ruimte voor waardegroei”, stelt het management in een toelichting aan beleggers. Tegelijkertijd benadrukt Solida dat het fonds bewust inzet op een conservatieve financieringsstructuur. „We willen rendement combineren met risicobeheersing, dat is essentieel in een markt die ook volatiel kan zijn.” De strategie van het fonds draait om het aankopen, optimaliseren en verduurzamen van bestaande woningen, met een focus op economisch stabiele regio's. Door panden



direct na aankoop te verbeteren, verwacht Solida zowel de huurinkomsten als de waarde van het vastgoed te verhogen. „Wij zien juist in het actief beheren en verbeteren van vastgoed de grootste kansen om waarde toe te voegen”, aldus de directie. Beleggers ontvangen kwartaal-uitkeringen uit de huurstromen en delen bij verkoop van de portefeuille in de gerealiseerde meerwaarde. Opvallend is dat Solida zelf circa 5% van het kapitaal inlegt, een signaal dat volgens het bedrijf de belangen van beheerder en investeerder gelijk moet schakelen. Daarnaast worden de participaties via het handelsplatform van de NPEX-effectenbeurs geadmistreerd en de optie verhandelbaarheid aangeboden.

# NPEX Connect voorportaal van mogelijke beursnotering

Met de introductie van NPEX Connect zijn bedrijven in staat om buiten de beurs groeikapitaal te kunnen aantrekken. Met NPEX Connect, ontstaan uit het brede netwerk van NPEX onder beleggers en andere kapitaalverschaffers, richt de in Amsterdam gevestigde mkb-effectenbeurs zich op ondernemingen die (nog) niet klaar zijn voor een notering, maar wel behoefte hebben aan groeifinanciering.

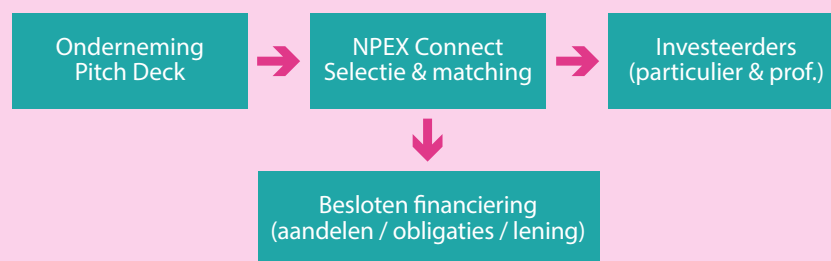
Via het nieuwe platform brengt NPEX-bedrijven rechtstreeks in contact met vermogende particuliere en professionele investeerders. Anders dan bij een beursgang wordt geen publiek emissietraject doorlopen. In plaats daarvan faciliteert NPEX besloten financieringsrondes, waarbij ondernemers en investeerders samen de voorwaarden en de structuur van de financiering bepalen. De stap markeert een verbreding van de activiteiten van NPEX, dat zich de afgelopen jaren profileerde als beurs voor het mkb met noteringen van obligaties en certificaten van aandelen. Met NPEX Connect begeeft de organisatie zich nadrukkelijk op het terrein van private placements, zij het met gebruikmaking van het bestaande investeerdersnetwerk.

Volgens betrokkenen speelt de beurs hiermee in op een lacune in de markt. Veel middelgrote bedrijven zoeken kapitaal, maar dekken terug voor de kosten, doorlooptijd en de vereiste transparantie voor en na een beursgang. NPEX Connect is bedoeld om dat gat te overbruggen door snelheid en discretie te bieden. Het financieringsproces start met een zogenoemd pitchdeck van de onderneming, waarin strategie, cijfers en kapitaalbehoefte uiteen worden gezet. NPEX selecteert vervolgens een beperkte groep investeerders die past bij het profiel van het bedrijf. Pas bij concrete interesse wordt informatie gedeeld, desgewenst onder geheimhouding. De gesprekken tussen ondernemers en investeerders vinden plaats binnen een

afgebakende periode van maximaal drie maanden. In die fase wordt de financieringsvorm, besproken. Die kan variëren van aandelen, obligaties tot leningen. NPEX treedt daarbij op als intermediair. NPEX Connect kan ook dienen als opstap naar een latere beursgang. Bedrijven kunnen via NPEX Connect ervaring opdoen met externe financiers en hun organisatie voorbereiden op de eisen van de kapitaalmarkt. Voor NPEX zelf creëert het een aanvoer van potentiële nieuwe noteringen. Concrete transacties die via NPEX Connect tot stand zijn gekomen, maakt de beurs niet openbaar. Dat hangt samen met het besloten karakter van de financieringen. In de markt wordt gewezen op interesse vanuit sectoren als technologie, vastgoed en duurzame energie.

## NPEX Connect

Directe financiering zonder beursnotering



## Kansen buiten de gebaande paden

De Nederlandse mkb-ondernemer staat bekend om zijn ambitie, veerkracht en ondernemingszin. Maar wie wil groeien, innoveren of een volgende stap wil zetten, loopt vroeg of laat tegen dezelfde vraag aan: hoe financier je die groei op een manier die past bij de fase van je onderneming?

Juist daar ligt vandaag een van de belangrijkste opgaven in de mkb-kapitaalmarkt. De behoefte aan financiering is er volop. Ondernemers willen investeren in productontwikkeling, commercialisering, digitalisering, internationalisering of overnames. Tegelijkertijd is de toegang tot kapitaal niet vanzelfsprekend. Banken zijn terughoudender geworden, eisen zijn strenger en niet iedere onderneming past binnen het standaardkader van traditionele financiering.

Dat vraagt om een bredere en beter toegankelijke kapitaalmarkt voor het mkb.

De afgelopen jaren is duidelijk geworden dat ondernemers steeds vaker op zoek zijn naar alternatieven. Niet omdat bancaire financiering verdwijnt, maar omdat de financieringsbehoefte van veel bedrijven breder is geworden. Groei vraagt om maatwerk. Om kapitaal dat meebeweegt met de strategie van de onderneming. En om investeerders die niet alleen naar zekerheden kijken, maar ook naar het verdienmodel, de marktpositie en de potentie op langere termijn. Daarmee verandert ook de rol van de belegger. Beleggers kijken vandaag kritischer, vergelijken beter en willen begrijpen waarin zij investeren. Dat is terecht. Een gezonde mkb-kapitaalmarkt vraagt om transparantie, duidelijke informatie en realistische verwachtingen. Rendement is belangrijk, maar inzicht in risico's, looptijd, verhandelbaarheid en structuur is minstens zo relevant. Precies in dat spanningsveld ontwikkelt de mkb-kapitaalmarkt zich verder. Ondernemers hebben behoefte aan toegang tot groeikapitaal. Beleggers zoeken kansen buiten de gebaande paden, maar wel binnen een gereguleerde en professionele omgeving. En juist daar ontstaat ruimte voor platforms zoals NPEX die vraag en aanbod op een serieuze manier bij elkaar brengen.

Mark van der Plas  
CEO NPEX-effectenbeurs

## EDWIN BEEKMAN (&BEEK): 'WAARDE ZIT IN VOORBEREIDING'

### Is jouw bedrijf klaar voor volgende stap?

Veel bedrijven groeien hard, maar zijn nog niet klaar voor een investering of verkoop. Volgens Edwin Beekman, managing partner bij &BEEK in Den Haag, zit de echte waarde juist in de voorbereiding. „Een sterk bedrijf is pas écht interessant als het ook aantoonbaar in control is.”

Voor ondernemers én investeerders geldt hetzelfde: inzicht, structuur en timing zijn bepalend voor succes. Volgens Beekman wordt dat vooral zichtbaar in de latere groeifases van een onderneming.

#### &BEEK partner voor MKB

&BEEK groeit en verbreedt: van financieel specialist naar strategische partner voor het MKB. Inmiddels is &BEEK een bedrijf met drie managing partners en een team van zo'n 35 specialisten op het gebied van Finance en ICT. Door de jaren heen is &BEEK gaan merken dat ondernemingen meer behoefte hebben aan allround advies op C-niveau. Naast financieel advies is er ook behoefte aan organisatieadvies en digitalisering. &BEEK is zich daarom ook steeds breder gaan positioneren.

Elke onderneming ontwikkelt zich van start-up naar scale-up en uiteindelijk naar een volwassen organisatie. In die fases ontstaan vraagstukken die direct invloed



hebben op de waarde én investeerbaarheid van een bedrijf. „Denk aan de inrichting van de organisatie, de kwaliteit van data en automatisering en de aansluiting van financiering op de groeistrategie”, aldus Beekman. „Juist daar wordt het verschil gemaakt.” In de praktijk ziet Beekman dat veel bedrijven in de aanloop naar een investering of verkoop nog belangrijke stappen moeten zetten.

#### Groeipotentie

„Dat is precies het moment waarop alles moet kloppen. Voor investeerders is groeipotentie belangrijk, maar minstens zo belangrijk is dat een organisatie 'in control' is.” Een goede voorbereiding vergroot niet alleen de slagkracht van een onderneming, maar ook de aantrekkelijkheid voor investeerders of kopers. &BEEK richt zich op het MKB en groot-MKB, van snelgroeiende scale-ups tot gevestigde organisaties. Wat deze

bedrijven gemeen hebben, is de behoefte aan overzicht, richting en ondersteuning op cruciale momenten.

De dienstverlening is breed opgezet en bestaat uit: Financieel & fiscaal, Automatisering & data en Organisatie & mens.

#### Flexibel

„Onze kracht zit in flexibiliteit en de combinatie van expertise”, legt Beekman uit. „Dat kan variëren van strategisch advies tot het tijdelijk invullen van een CFO-rol of het ondersteunen van een bestaande financiële directie.”

Of het nu gaat om verdere groei, het aantrekken van investeerders of een mogelijke verkoop: voorbereiding is essentieel. „We zorgen dat bedrijven klaar zijn voor de volgende stap”, zegt Beekman. „En vooral dat ondernemers grip houden in een fase waarin er veel tegelijk gebeurt.”

„Ondernemers hoeven het niet alleen te doen. Wij brengen rust in je hoofd, balans in je zaak. Door mee te denken, vooruit te kijken en te zorgen dat alles achter de schermen 'in control' is zodat ondernemers zich kunnen richten op waar het echt om draait: groei.”

&BEEK, Oude Middenweg 17, Den Haag  
070 - 239 02 10, info@beek.eu

# Met de actuele NPEX-Podcast ben je helemaal up to date!

De NPEX-effectenbeurs zet een volgende stap in het bereiken van particuliere beleggers. Sinds dit jaar is de eigen NPEX Podcast live, waarin luisteraars in een kwartier worden bijgepraat over markten, emissies en ontwikkelingen op de NPEX-effectenbeurs

Met de podcast kiest NPEX nadrukkelijk voor een laagdrempelige vorm van informatie. Naast de nieuwsbrieven, marktupdates en NPEX Nieuws, brengen medewerkers van de beurs het nieuws nu ook in gesprekform.

„In circa 15 minuten ben je weer volledig op de hoogte,” is het uitgangspunt van de podcast.

De afleveringen worden gehost door Charles Hennen, die regelmatig wordt bijgestaan door vaste gast Mark van der Plas, CEO van de NPEX-Effectenbeurs, en met enige regelmaat Marc Bos vanuit de afdeling Investor Relations. De productie ligt in handen van Charles Hennen en Sophie Prins.

## Vaste rubrieken

De podcast volgt een herkenbare structuur met vier vaste onderdelen. In de ‘beursupdate’ worden handelsoverontwikkelingen en volumes besproken. De ‘spotlight van de week’ richt zich op een specifieke onderneming of nieuwe emissie. Opvallend is de rubriek ‘geuwoehoer op de vloer’, waarin op luchtige toon wordt ingezoomd op bedrijven en gebeurtenissen rond de beurs. Tot slot beantwoorden de makers in ‘de beleggersvraag van de week’ praktische vragen van luisteraars, variërend van het openen van een rekening tot het invullen



• Opname voor De NPEX-Podcast met van links naar rechts: Mark van der Plas, Charles Hennen en Marc Bos.

van de verplichte kennis- en ervaringstoets. In recente afleveringen kwamen onder meer het oplopende handelsvolume aan bod, evenals emissietrajecten van bedrijven als DriveMe, Speedbooks en Solida Residential. Ook werd aandacht besteed aan halfjaarcijfers en aankomende nieuwe uitgiftes.

## Betrokkenheid

De podcast past binnen een bredere strategie van NPEX om de betrokkenheid van beleggers te vergroten. Door medewerkers, ondernemers en soms externe gasten aan het woord te laten, wil

de beurs transparanter en toegankelijker worden voor een groeiende groep particuliere investeerders. Tegelijkertijd blijft de inhoud van de podcast dicht bij de kern: rendement, risico's en nieuwe investeringskansen.

Met de opkomst van podcasts in de financiële sector begeeft NPEX zich in een druk speelveld, maar de focus op de mkb-financiering maakt het format de NPEX-Podcast onderscheidend. Of zoals de makers het zelf samenvatten: kort, concreet en direct toepasbaar voor de belegger.

Wie nog meer podcasts wil beluisteren met daarin ondernemers in de hoofdrol vindt gesprekken terug met bestuurders van onder meer Bouman, Xillio en DG press. De ondernemers spreken over de relatie die zij met de NPEX-Effectenbeurs in de afgelopen jaren hebben opgebouwd.

## Klassiek knelpunt

Veel ondernemers zetten de stap naar NPEX in verband met een klassiek knelpunt. „Na een tijdje heb je geld nodig om te groeien”, zegt DG press-topman Remko Koolbergen in een van de gesprekken. Die constatering klinkt eenvoudig, maar raakt aan een bredere realiteit: banken zijn met hun financiering terughoudender geworden, zeker bij industriële of cyclische bedrijven.

## De twee wekelijkse NPEX-Podcast is te beluisteren via Spotify.

### Eerdere afleveringen:

- Van marktupdate tot sport met impact
- De beurs in beweging: emissies, aandelen en groei
- Beweging op straat, beweging op de beurs
- Nieuwe DriveMe-obligatie live op NPEX
- Wat beweegt de markt? Beursupdate, KAM Groep & meer

## Sophie is als vis in het water bij NPEX

NPEX heeft het team investor relations versterkt met Sophie Prins. Na eerdere stages bij NPEX is Sophie per 1 januari begonnen als junior relatiemanager.

Sophie maakte al in februari 2025 kennis met NPEX tijdens haar afstudeerstage in marketing en communicatie. Na het afronden van haar studie bleef zij aan als werkstudent om begin dit jaar de overstap te maken naar een fulltime functie binnen het team dat het contact met beleggers onderhoudt.

„Het persoonlijke contact met beleggers geeft mij



energie en houdt mijn werk afwisselend en leuk”, aldus Sophie. „Ik kijk ernaar uit om binnen het team verder te groeien en bij te dragen aan de versterking van zowel onze communicatie als de relatie met onze beleggers”.

Sophie richt zich op het informeren en

begeleiden van particuliere investeerders. Ze verzorgt commerciële mailings, licht emissies telefonisch toe. Daarmee vervult zij een spilfunctie in de communicatie tussen uitgevende ondernemingen en het groeiende beleggerspubliek van de beurs.

## NPEX-Awards

Daarnaast is Sophie betrokken bij interne projecten, waaronder de organisatie van de jaarlijkse NPEX Awards en de productie van de NPEX-podcast, waarin beleggers worden bijgepraat over nieuwe emissies en marktontwikkelingen.

## Koersenoverzicht NPEX-beurs

Slotkoersen 30 april 2026

Aandelen			
Timber and Building Supplies Holland N.V.			79,00
HyGear			0,78
Icecat N.V.			9,85
Image Building			85,00
ONzQuest			3,55
PerfoTec			5,10
The Good Roll			1,20
Van Aalst Group			24,50
Xillio			13,00
ZEPCAM			10,00
Obligaties			
Avy	10,5%	2029/10	102,00
Bouman	9,6%	2030/04	104,00
DG press	6%	2030/06	101,75
HyGear I	5%	2028/02	250,00
HyGear II	5%	2028/02	250,00
HyGear III	5%	2028/02	260,00
Image Building II	6%	2029/02	900,00
Image Building III	6%	2029/04	720,00
Image Building IV	6,8%	2031/12	1.000,00
INDICA	9%	2027/11	825,00
Informed Group	10%	2028/08	82,00
KAM Groep	8,16%	2030/09	100,40
LCS Group	7%	2028/06	439,00
Momo Medical I	9%	2027/08	500,00
Momo Medical II	9%	2028/05	97,75
Momo Medical III	9%	2031/01	99,50
Nazza	7%	2026/11	165,00
PAT-Krüger	8%	2027/03	965,00
PerfoTec II	8%	2028/01	900,00
PerfoTec III	8%	2029/11	98,50
Pool Trading	8%	2027/12	1.000,00
Qlayers	9%	2028/02	445,00
RR Mechatronics I	9%	2027/07	640,00
RR Mechatronics II	9%	2028/01	855,00
RR Mechatronics III	9%	2028/01	925,00
RR Mechatronics IV	11%	2030/01	93,00
Scorito	8%	2028/04	84,00
Solutions	11%	2028/12	17,50
Speedbooks	8,5%	2027/02	648,00
Tover	10,2%	2029/06	91,50
TUBES I	9%	2027/07	325,00
TUBES II	8,25%	2029/02	200,00
Van Aalst Group	7,5%	2029/12	101,50
Wagamama II	6,18%	2026/12	275,00
Xillio III	8%	2027/04	950,00
ZEPCAM	8%	2026/09	975,00
ZEPCAM	7,5%	2027/07	945,00
Vastgoed CV			
Zorgveste Slingerbosch			92.500,00
Open-end			
DD Alternative Fund			26,52
DD Equity Fund			25,23
DD Income Fund			299,45
Closed-end			
Duits Nederlands Supermarkt Fonds			9,75
Annexum - Super Winkel Fonds N.V.			41,50

## Colofon

**NPEX**  
Geld voor Ambitie

info@npex.nl

NPEX-Effectenbeurs  
Herengracht 201  
1016 BE Amsterdam  
085 - 007 43 10

Realisatie:  
Trusted Media  
Amsterdam

