

## Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders TIE Kinetix N.V. 29 maart 2019

Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van TIE Kinetix N.V., gevestigd te Breukelen, gehouden op 29 maart 2019 om 10.05 uur ten kantore van TIE Kinetix N.V., Corridor 5, Breukelen.

Voorzitter: G. Werger, voorzitter van de Raad van Commissarissen van TIE Kinetix N.V.

### 1 Opening en mededelingen.

- De voorzitter opent de vergadering en heet alle aanwezigen van harte welkom. De agenda is voor ieder beschikbaar en wordt kort doorgenomen.
- De voltallige Raad van Commissarissen, bestaande uit mevrouw Harteveld en de heren Nordling en Werger zijn aanwezig. Voorts is de voltallige Raad van Bestuur is aanwezig, bestaande uit de heren Sundelin (CEO) en Wolfswinkel (CFO). Tevens zijn aanwezig de heren Van Veen en Hueting van BDO Accountants, ten behoeve van de bespreking van de jaarrekening. De heer Enneking (General Counsel en Secretaris van de Vennootschap) zal zorgdragen voor de notulen.
- Geconstateerd wordt dat de vergadering op 15 februari 2019 tijdig en op de juiste en geldige wijze bijeen is geroepen en dat aan alle wettelijke en statutaire formaliteiten is voldaan, zodat geldige besluiten kunnen worden genomen over alle voorstellen die op de gepubliceerde agenda staan.
- Blijkens de presentielijst zijn de ter vergadering aanwezige of vertegenwoordigde aandeelhouders, tezamen bevoegd tot het uitbrengen van 969.184 stemmen, gelijk aan ongeveer 59,6 % van het totaal van per heden 1.627.281 uitstaande aandelen. Voor het bereiken van een meerderheid van meer dan 50 % zijn minimaal 484.593 stemmen vereist.
- Er zijn geen steminstructies ontvangen voor de geagendeerde besluiten.
- De voertaal van de aandeelhoudersvergadering is Nederlands, doch de presentaties zullen in het Engels zijn.
- De voorzitter doet nog enkele huishoudelijke mededelingen en verzoekt de aanwezigen bij eventuele vragen de naam van de vragensteller te vermelden.

**2a Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 30 maart 2018.**

Na afloop van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 30 maart 2018 is de besluitenlijst op de website van de Vennootschap geplaatst. In een later stadium zijn de notulen van de vergadering verder uitgewerkt en via de website van de Vennootschap aan de aandeelhouders ter beschikking gesteld.

Er zijn hierover geen opmerkingen ontvangen.

Mevrouw Hartevelde wijst op een typefout op pagina 7, 3e alinea van onder. In de notulen staat abusievelijk dat in een van de gepresenteerde groei scenario's (inclusief de benodigde investeringen) de geprognosticeerde omzet zou kunnen verdubbelen in 2019. Dit is onjuist. Ter vergadering is besproken dat wanneer alle benodigde investeringen zouden kunnen worden gedaan dat dan een verdubbeling van de groei mogelijk zou moeten zijn in een tijdsbestek van 4 a 5 jaar. Aan het einde van de planningshorizon derhalve.

Nadat is vastgesteld dat er geen verdere opmerkingen of vragen zijn wordt als volgt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 2a luidt:

***Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 30 maart 2018.***

***Proposal to set the minutes of the shareholders meeting held on March 30, 2018.***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	969.184
Voor:	100 %
Tegen:	0 %
Onthouden:	0 %

**Besluit / Decision**

De notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van 30 maart 2018 zijn met 100% van de stemmen aanvaard.

The minutes of the Annual General Meeting of Shareholders of March 30, 2018 are accepted with 100 % of the votes.

**2b Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Bijzondere Vergadering van Aandeelhouders van 13 juli 2018.**

Na afloop van de Bijzondere Vergadering van Aandeelhouders van 13 juli 2018 is de besluitenlijst op de website van de Vennootschap geplaatst. In een later stadium zijn de notulen van de vergadering verder uitgewerkt en via de website van de Vennootschap aan de aandeelhouders ter beschikking gesteld.

Er zijn hierover geen opmerkingen ontvangen, noch worden deze tijdens de vergadering gemaakt, waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 2b luidt:

***Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Bijzondere Vergadering van Aandeelhouders van 13 juli 2018.***

***Proposal to set the minutes of the Extraordinary meeting of Shareholders held on July 13, 2018.***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	969.184
Voor:	100 %
Tegen:	0 %
Onthouden:	0 %

**Besluit / Decision**

De notulen van de Bijzondere Vergadering van Aandeelhouders van 13 juli 2018 zijn met 100% van de stemmen aanvaard.

The minutes of the Extraordinary Meeting of Shareholders of July 13, 2018 are accepted with 100 % of the votes.

**3 Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2018.**

Er vindt geen stemming plaats bij dit agendapunt. Aansluitend op de vergadering zullen de presentaties van de CEO en CFO op de website van de Vennootschap worden geplaatst.

Financiële verantwoording 2018 door de heer Wolfswinkel.

De belangrijkste resultaten over het boekjaar 2018 worden toegelicht aan de hand van een presentatie. 2018 was een turbulent jaar, met in het algemeen een bevredigend resultaat. Voor het overzicht van de cijfers wordt naar de presentatie verwezen.

Het effect van de wisselkoersen van de dollar heeft een enigszins negatieve invloed gehad op de omzet en het resultaat in 2018.

De omzet in 2018 is lager dan de omzet in 2017 en 2016. Dit is conform verwachting en in overeenstemming met de ingezette strategie, namelijk volledige focus op de productlijnen binnen FLOW. De non-core business (zoals hosting en traditionele e-commerce) is conform plan afgenomen. Er is meer dan verwacht geïnvesteerd om meer en sneller de FLOW propositie te kunnen verkopen. Zo zijn extra sales medewerkers aangetrokken en er is in marketing (oa BNR radiospotjes) geïnvesteerd. De voorziening voor de EU claim is in 2018 vrijgevallen omdat verwacht wordt dat de Europese Unie niet meer terugkomt op deze claim.

De omzetontwikkeling laat zien dat de SaaS en consultancy zijn gedaald als gevolg van het verliezen van het T-Mobile contract en enkele Demand Generation contracten. Helaas kan het wegvallen van deze non-core omzet niet worden tenietgedaan met nieuwe omzet voor FLOW. De verwachting is dat dit in de komende jaren wel zal gebeuren.

In 2018 zijn de kosten gedaald en verwacht wordt dat in 2019 nog meer besparingen worden gerealiseerd, onder meer door het afstoten van een deel van de kantoorruimte in Breukelen.

Voorts zijn in 2018 enkele rechtszaken gevoerd. Hoewel deze zijn gewonnen, heeft dit veel geld gekost. Tot slot zijn intern enkele nieuwe ICT tools ingevoerd.

Er is geen sprake van externe financiering. Dit resulteert in een lagere kaspositie, incidenteel wordt de werkkapitaal faciliteit van de Rabo gebruikt. Deze kan niet worden gebruikt voor bijvoorbeeld overnames of dividend uitkeringen.

#### Operationele zaken 2018 door de heer Sundelin.

Aan de hand van een presentatie worden de operationele zaken over het jaar 2018 toegelicht.

Het kost tijd om de groeistrategie door te voeren, afgelopen jaren is FLOW verder ontwikkeld, vervolgens is eind 2018 meer sales capaciteit aangetrokken en is geïnvesteerd in marketing.

Aan de hand van het FLOW logo en de FLOW business case, wordt de rol van TIE Kinetix in de Supply Chain toegelicht. De leveringen van TIE Kinetix zijn in de loop van de jaren veranderd van traditionele EDI leverancier naar totaal leverancier in de berichtenuitwisseling, conform de Peppol standaarden en Business to Government (B2G) standaarden. In de toekomst zal de Blockchain technologie worden toegepast in de Supply Chain. Dit biedt mogelijkheden voor additionele dienstverlening.

De traditionele EDI markt zal in de toekomst minder winstgevend zijn door de lagere tarieven en de hevige concurrentie. Dankzij FLOW kan TIE Kinetix meer focussen op de “niet-traditionele EDI berichten” en de bijbehorende dienstverlening voor Integratie, zoals PDF conversie, validering, verrijking etc. Ook het aantal documenten welke via het EDI netwerk worden verzonden zal toenemen.

Kort wordt de marktpositie van TIE Kinetix ten opzichte van de belangrijkste concurrenten toegelicht, verwezen wordt naar de presentatie.

In de “Demand Side” van de business van TIE Kinetix wordt een forse groei van de markt verwacht, met name op het vlak van de Trough Channel Marketing Automation en Partner Relationship Management Automation. TIE Kinetix heeft hiervoor met FLOW een goede propositie waarvoor al meerdere Request for Proposals zijn gewonnen.

Het Hub-Spokes model wordt kort toegelicht, verwezen wordt naar de presentatie. Via de klanten van TIE Kinetix worden leads voor nieuwe klanten gegenereerd. Voorts wordt samengewerkt met partners in de ERP markt (oa Oracle, Syspro, etc.) en ook via de B2G klanten worden nieuwe klanten benaderd. Daarnaast worden via Google nieuwe klanten voor de Google AdWords leveringen gewonnen.

Bij de “Supply Side” heeft TIE Kinetix in 2018 een leidende positie in Nederland. Voor Duitsland wordt in 2020 de Peppol standaard ingevoerd, ook hier zal TIE Kinetix de markt betreden.

Het aantal B2G klanten in Nederland groeit en veel leveranciers zijn inmiddels voor gebruik van het FLOW Portal “ge-onboard”. Zodra deze leveranciers documenten (veelal facturen) gaan versturen zal de omzet voor TIE Kinetix stijgen. Via de B2G klanten verwacht TIE Kinetix voorts veel nieuwe klanten in de B2B markt te kunnen verwerven.

In Frankrijk is dit proces ook gestart en Duitsland volgt vanaf 2020 zodra daar de standaarden zijn ingevoerd en de wetgeving is aangepast.

Enkele case studies aan de Supply Side en de Demand Side worden toegelicht. Verwezen wordt naar de presentatie.

In oktober 2018 is het International Enterprise Sales team opgezet om de grotere potentiële FLOW klanten te kunnen bedienen. Daarnaast is het Google AdWords sales team gecentraliseerd in Breukelen. In Nederland en Frankrijk wordt tevens gefocussed op B2G. Duitsland volgt na 2020.

De landendirecteuren worden aangestuurd op basis van resultaat (Ebitda), sales medewerkers zijn gericht op realisatie van Intake Signed Proposal (ISP).

De kosten in Duitsland zijn naar beneden gebracht door afscheid te nemen van een van de directeuren en enkele operationele medewerkers.

De pipeline in de periode oktober 2018 t/m eind maart 2019 is kort doorgenomen. Deze laat een groei van 68 % zien (zie presentatie). De cijfers over de pipeline betreffen geen omzet. Er wordt een “closing rate” van 60 % verwacht, doch dit is geen zekerheid aangezien dit bij de offerteaanvraag wordt ingeschat en niet voor de gehele pipeline van toepassing is. De ISP is in deze periode toegenomen, dit betreft de verwachte omzet waarde van contracten met een duur van 3 tot 5 jaar. De doorlooptijd om dergelijke contracten te winnen is vaak lang.

#### Marktontwikkelingen, vooruitblik en groeistrategie door de heren Sundelin en Wolfswinkel

Aan de hand van de presentatie worden de groei scenario's voor TIE Kinetix toegelicht.

Er zijn diverse groei mogelijkheden, doch ieder scenario vraagt forse investeringen op het gebied van:

A) Verder uitbouwen van B2G (Elektronisch factureren voor overheidsinstellingen)

In Nederland is TIE Kinetix marktleider geworden. Leveranciers moeten benaderd worden om op het FLOW platform te onboarden voordat elektronisch gefactureerd kan worden. Hier zal TIE Kinetix zijn omzet uit halen. De capaciteit voor onboarding en ook de marketing capaciteit moet echter fors uitgebreid worden, zowel in Nederland als in Duitsland.

B) Het FLOW Enterprise Sales Team werkt goed, maar heeft uitbreiding met senior sales.

Ook de partnerships met Oracle en Microsoft behoeven marketing inspanningen zoals Tradeshows.

C) Er zal in de sales capaciteit voor Demand Generation (Googled AdWords) geïnvesteerd moeten worden.

D) Tot slot zal geïnvesteerd moeten worden in enkele interne tools voor de SaaS offering.

Voor een overzicht van de geplande investeringen van € 4-5 miljoen in de komende 4 jaar, wordt verwezen naar de presentatie. Er wordt op dit moment onderzocht hoe deze investeringen gefinancierd moeten worden.

Vragen:

- De heer van Schaick vraagt of de cashflow die door de business wordt gegenereerd niet voldoende is om de investeringen te dekken.

Antwoord: De cashflow is positief, doch deze wordt reeds geïnvesteerd om de development kosten te dekken.

- De heer Gombert vraagt naar de kwaliteit van de sales funnel. Is deze voldoende om de verwachtingen voor de groei waar te maken ?

Antwoord: Helaas blijft de omzet in het komende jaar nog achter omdat er meer tijd nodig is om de funnel in daadwerkelijke ISP en uiteindelijk omzet te converteren. Door de wat langer durende contracten is ook de doorlooptijd langer om ISP te realiseren.

- De heer van Gelder vraagt naar de implementatietijd van contracten, is de verwachte verdubbeling van omzet in 2020 wel reëel, gelet op de lage cashflow, het capaciteitsgebrek en de lange sales processen. Wanneer kan de return on investment voor de verschillende verticals worden verwacht ?

Antwoord: de verwachting is dat de omzet in de loop van de tijd zal groeien, de topline omzet zal echter na 2020 groeien terwijl tegelijkertijd zullen de kosten dalen. TIE Kinetix werkt in de verschillende verticals via de ERP vendors. Voorts heeft TIE geïnvesteerd in de verschillende standaard in bijvoorbeeld food en automotive. Er wordt echter geen bijdrage van de aandeelhouders gevraagd op dit moment. Er wordt nu alleen een visie op de investeringen gegeven.

- De heer Loman vraagt of er sprake is van een additionele investering ten opzichte van vorig jaar. Hoe verhoudt de investering zich tot de groei ambitie.

Antwoord: het afgelopen jaar zijn 3 scenario's onderzocht: Gedurende het jaar is vervolgens besloten om de eigen cash flow (3/4 miljoen) te investeren in de groei van de onderneming door 12 sales medewerkers aan te nemen voor de verkoop van de FLOW propositie. Uiteindelijk zijn hiervan nog 5 sales medewerkers in dienst. Eind 2018 is voor een andere benadering gekozen door FLOW te verkopen via het nieuwe Global Enterprise Sales Team.

De financiering van de groeiplannen is nu onderwerp van onderzoek

- De heer van Gelder vraagt naar de kwaliteit van de funnel en hoe TIE Kinetix de doorlooptijd van de contractvorming en de implementatie kan versnellen om daadwerkelijk te kunnen factureren.

Antwoord: De groei is stabiel van aard, de "hitrate" op dit moment is 63 %. De doorlooptijd naar het moment van facturatie wordt verhoogd door de klant de setup en het 1<sup>e</sup> jaar van de SaaS vooraf te laten betalen. Dit is echter niet altijd mogelijk. Bovendien bestaat bij de implementatie vaak afhankelijkheid van de voortgang van een ERP implementatie bij de klant.

- De heer Dansen vraagt of het mogelijk is om beter inzicht in de te verwachten omzet cijfers te krijgen, bijvoorbeeld op basis van een model waarin de sales cycle en de recurrent business is opgenomen.  
Antwoord: Helaas is inzicht hierin lastig te realiseren door het grote aantal en de aard van de variabelen. De heer Wolfswinkel staat open voor ieder idee om hiervoor een model te ontwikkelen. De huidige inschatting voor groei van de ISP is absoluut geen betrouwbaar getal.
- De heer Gombert vraagt naar de omzet voor het Xerox contract en mogelijkheden voor factoring  
Antwoord: De Google AdWords omzet voor Xerox wordt vooruit gefactureerd. Factoring van diensten is in het algemeen lastig c.q. onmogelijk. Het financieren van afgesloten contracten lijkt daarop en is voor sommige banken bespreekbaar.
- De heer van der Heide vraagt of er wel sprake is van bewijs dat de FLOW strategie daadwerkelijk werkt, zoals is aangegeven in de inleiding van het Annual Report uit 2017. De ISP voor FLOW in 2018 is namelijk nauwelijks gestegen naar de mening van de heer van der Heide.  
Antwoord: De ISP van de verschillende landen kan niet zondermeer met elkaar vergeleken, de FLOW omzet is variabel doordat in de cijfers van 2017 een grote deal (Parker Hannifin) werd meegeteld. Helaas is in 2018 zo'n deal niet gewonnen. Het bewijs van de FLOW strategie ligt vooral in het bewijs dat FLOW door de markt wordt geaccepteerd.
- De heer vd Heide vindt het vreemd dat de leveranciers in de B2G business steeds overtuigd moeten worden om op het FLOW platform aan te sluiten.  
Antwoord: helaas stellen de B2G klanten het elektronisch factureren nog niet verplicht. Er lijkt - vooral ten opzichte van kleinere leveranciers - sprake te zijn van een poldermodel. Anderzijds wordt verwacht dat deze leveranciers pdf's gaan versturen waar TIE Kinetix hogere tarieven voor kan rekenen. Bovendien verwacht TIE Kinetix een deel van de grotere leveranciers als klant te kunnen verwelkomen. In Duitsland wordt verwacht dat het poldermodel minder zal opspelen.
- De heer van Gelder vraagt naar de omzetwaarde van de B2G business en of sprake is van extra risico's zoals boetes en aansprakelijkheden in relatie tot de B2G omzet.  
Antwoord: Op dit moment bedraagt de omzet voor B2G minder dan € ½ miljoen, maar dit zal vermoedelijk stijgen. Indien de te verwachten groei niet zal worden gerealiseerd, zal mogelijk een afschrijving moeten plaatsvinden. De risico's ten aanzien van boetes en aansprakelijkheden zijn vooralsnog beperkt. De SaaS leveringen moeten uiteraard wel worden geleverd conform de Service Level Agreement.  
In de te verwachten B2G omzet is niet meegenomen de extra omzet van nieuwe klanten die via de B2G klanten worden verworven. Een voorbeeld hiervan is Arcadis. De mogelijkheid om klanten in de B2B business te verwerven is in feite de reden om in B2G te investeren.

#### 4a Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2018

Het besluit tot publicatie van het jaarverslag 2018 is op 4 december 2018 genomen.



De externe accountant van de vennootschap, de heer Van Veen is beschikbaar voor het beantwoorden van vragen. BDO Accountants heeft een goedkeurend oordeel gegeven over de jaarrekening, zowel over de geconsolideerde als de enkelvoudige jaarrekening op basis van een true en fair view. De processen en procedures zijn getoetst in lijn met eerdere controles en conform de wettelijke voorschriften. De uitvoering van het remuneratiebeleid is getoetst op het correct volgen van de geldende procedures en de vastgestelde Remuneration Policy.

Vragen:

De heer Gelder vraagt naar de opinie van BDO over de status van TIE MamboFive BV.

Antwoord: de heer van Veen antwoordt dat in de controle ook goed is gekeken naar de modellen rond het kasstroom genererend vermogen van MamboFive BV en naar de analyse van het management hierover. BDO heeft geen reden om het management niet in haar analyse te volgen.

Na beantwoording van alle vragen wordt als volgt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4a luidt:

***Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2018***

***Proposal for adoption of the financial statements 2018***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	969.184
Voor:	100 %
Tegen:	... %
Onthouden:	... %

**Besluit / Decision**

De vaststelling van de jaarrekening van 2018 is met 100 % van de stemmen aanvaard.

The financial statements 2018 are accepted with 100 % of the votes.

**4b Voorstel tot vaststelling van resultaatbestemming**

De voorzitter stelt voor om de winst van EUR 184 K bij te schrijven bij de algemene reserves van de Vennootschap.



Er zijn geen vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4b luidt:

***Voorstel tot vaststelling resultaatbestemming***

***Proposal for appropriation of Net Result***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	969.184
Voor:	100 %
Tegen:	0 %
Onthouden:	0 %

**Besluit**

De vaststelling van resultaatbestemming is met 100 % van de stemmen aanvaard.

The Proposal for appropriation of the Net Result is accepted with 100 % of the votes.

**4c Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur.**

De Raad van Bestuur in het boekjaar 2018 bestond uit de heren J. Sundelin en M. Wolfswinkel. Het voorstel is de Raad van Bestuur decharge te verlenen over het boekjaar 2018.

Er zijn geen vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4c luidt:

***Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur.***

***Proposal to discharge the members of the Executive Board for their responsibilities.***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	969.184
1. Voor:	100%
2. Tegen:	0 %
3. Onthouden:	0 %

**Besluit / Decision**

Decharge aan de leden van de Raad van Bestuur is met 100 % van de stemmen verleend.

Discharge of the members of the Executive Board is accepted with 100 % of the votes.

**4d Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen.**

De Raad van Commissarissen in het boekjaar 2018 bestond vanaf 13 juli 2018 uit mevrouw G. Hartevelde en de heren G. Werger en P. Nordling. Het voorstel is de Raad van Commissarissen decharge te verlenen over het boekjaar 2018 in de periode vanaf 13 juli 2018 tot en met 30 september 2018.

Er zijn geen verdere vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4d luidt:

***Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen.***

***Proposal to discharge the members of the Supervisory Board for their responsibilities.***

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen: 969.184

- |    |            |       |
|----|------------|-------|
| 1. | Voor:      | 100 % |
| 2. | Tegen:     | 0 %   |
| 3. | Onthouden: | 0 %   |

**Besluit / Decision**

Decharge aan de Raad van Commissarissen is met 100 % van de stemmen verleend.

Discharge of the members of the Supervisory Board is accepted with 100 % of the votes.

## 5 Rondvraag en sluiting.

Vragen:

- De heer van der Heide vraagt naar de reden voor afwezigheid van VEB.  
Antwoord: Hier is geen bericht over ontvangen.
- Tot slot vraagt de heer van der Heide of actie wordt voorzien ten aanzien van financiële PR.  
Antwoord: Dit is zeker een punt van aandacht, echter op dit moment ligt de prioriteit bij andere zaken.

De voorzitter stelt vast dat er geen vragen meer zijn.

Hij dankt een ieder voor zijn aanwezigheid en bijdrage en sluit de Algemene Vergadering van Aandeelhouders om 12.10 uur.