



Notulen van de Vergadering van Obligatiehouders van Innr Lighting B.V. ("uitgevende instelling")

Datum: donderdag 8 december 2022 om 14.00

Locatie: via Zoom video conference

Aanwezig:

- 15 beleggers aanwezig
- Jeroen Dalderop, CEO Innr Lighting
- Rob Timmer, COO, Innr Lighting
- Erwin van Meeteren, CFO, Innr Lighting
- Myra Meijering en Frank Bonsée namens NPEX
- Mark Olie en Stephan van de Vusse namens Stichting Obligatiehoudersbelangen, voorzitter respectievelijk notulist van de vergadering

1. Opening

De heer Olie opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom.

2. Binnengekomen stukken; mededelingen Stichting Obligatiehoudersbelangen

Er is een vraag binnengekomen over de jaarrekening 2021 van een belegger die niet aanwezig kon zijn. Deze wordt in de vergadering meegenomen. Er zijn geen mededelingen van Stichting Obligatiehoudersbelangen.

3. Vaststelling notulen vergadering van obligatiehouders 21 september 2021

De concept-notulen van de vergadering van obligatiehouders van de uitgevende instelling van 21 september 2021 worden zonder wijzigingen vastgesteld.

4. Toelichting jaarrekening 2021

De heer Olie stelt de binnengekomen vraag aan de heer Dalderop. De vraag betreft de grote toename van de post immateriële activa van € 6.000 maar € 834.000. De heer Dalderop geeft aan dat dit investeringen in 2021 zijn, die geactiveerd zijn op de balans en in 5 jaar worden afgeschreven. Het betreft de volgende investeringen:

- Branding campagne materialen
- Tools voor E-commerce
- Product ontwikkeling

Er zijn geen overige vragen over de jaarrekening 2021 die een positief resultaat voor belastingen laat zien van € 339.536 ten opzichte van € 276.353 in 2020.

5. Presentatie over het lopende boekjaar 2022, trends en vooruitzichten

De heer Dalderop licht de huidige situatie toe aan de hand van een presentatie¹ "Update t/m Q3 2022". Hij geeft aan dat Innr Lighting is geraakt door zogeheten "Perfect Storm". Het bedrijf was aan het opschalen in personeel en marketing door de goede resultaten en de kansen die het management zag in 2021. Men is echter verrast door lagere consumentenbestedingen, de gestegen dollar en hogere energie- en transport kosten. Door vertraagde leveringen en verlaagde afzet is er een surplus aan voorraden van € 1 mio.

Financieel vertaalt zich dat in een 8% lagere omzet in 2022, veel hogere kosten leidend tot een zeer sterk verslechterd resultaat van thans € 1.158.000 verlies in plaats van € 152.000 winst t/m Q3 2021. Dit verlies gaat niet meer goed worden gemaakt in Q4. De heer Van Meeteren verwacht op basis van de huidige stand van zaken een break even situatie in Q4 waardoor het jaarresultaat 2022 in de buurt lijkt te komen liggen van het verlies t/m Q3.

De heer Dalderop vervolgt dat men sinds mei 2022 aan het ingrijpen is op de kosten maar dat er een aantal maanden voor nodig was om de kosten af te bouwen. Het personeelsbestand is wel weer op het niveau van begin 2021.

De presentatie gaat verder met een grafiek over de Innr omzet versus de Duitse ecommerce index en grafieken over de impact van de gestegen dollarkoers en container transport prijzen. De dollarkoers heeft extra hard geraakt, omdat de bestellingen maanden eerder zijn gedaan maar moesten worden afgerekend 4 maanden na levering. Op een vraag geeft de heer Timmer aan dat gekozen is om het dollarrisico niet af te dekken. De heer van Meeteren geeft aan dat men dit in de toekomst wel wil gaan onderzoeken..

Het laatste deel van de presentatie gaat over wat Innr Lighting doet om uit de problemen te komen. In de zomer heeft men van de huisbank ING € 425k tijdelijke RC-verruiming gekregen en hebben de aandeelhouders een tijdelijke lening verstrekt van € 550k tegen 8% orentend. Totaal is dus € 975k aan tijdelijke middelen aangetrokken die in januari 2023 (ING) en eind Q2 (aandeelhouders) moeten worden terugbetaald. Aan de bank is door de heren Dalderop en Timmer € 100k per persoon aan persoonlijke borgstelling verstrekt.

Een extern bureau is ingeschakeld om het bedrijf op alle facetten door te lichten en met advies te komen hoe het bedrijf het beste voort te zetten. Het adviesrapport is naar verwachting eind december gereed. De ING Bank heeft aangegeven dit rapport af te wachten voor hun beleidsbepaling richting Innr Lighting.

6. Rondvraag

De vergadering stelt diverse vragen die door Innr Lighting worden beantwoord:

Vraag: Jullie belangrijkste distributiekanaal is Amazon waarvan jullie aangeven dat ze duur zijn. Wat doen jullie hieraan?

Antwoord: Wij dragen bij Amazon 40% aan kosten af. Die bestaan uit de Amazon verkoopfee, de Amazon fulfilment kosten en advertentiekosten. De fulfilment kosten zijn door Amazon verhoogd, de

¹ Deze presentatie is gepubliceerd op de NPEX website.

Concept

advertentiekosten zijn een keuze van Innr, maar in het algemeen is het zo dat verkopers steeds meer aan advertentiekosten moeten betalen om zichtbaar te blijven.

Wij proberen slimmer gebruik te maken van Amazon door per productgroep te kijken wat nodig is qua advertising e.d. Daarnaast gaan we ons ook richten op andere, goedkopere marktplaatsen. Elk land heeft een lokale marktspeler zoals Bol.com in Nederland. In Scandinavië zijn we sinds kort actief of CDON, in Duitsland op Kaufland.de en in de USA op Walmart.com

Vraag: Proberen jullie ook directe verkoop via eigen website te vergroten?

Antwoord: Ja, daar hebben we inderdaad in geïnvesteerd, maar de route via Google-search leverde veel te weinig op qua verkopen. Gerichte email campagne naar bestaande Innr klanten die met een kortingscoupon in onze eigen webshop konden kopen was wel succesvol en qua kosten/opbrengsten zeker rendabel. Dat gaan we dus vaker doen.

Vraag over eigen website/shop

Vraag: Kunnen jullie de kostenstijgingen doorberekenen aan klanten?

Antwoord: Nee dat kan niet. We hebben dat geprobeerd in september en dat heeft veel omzet gekost. Innr Lighting heeft een prijspropositie ten opzichte van Philips Hue. Bij hogere prijzen kiest de consument voor Philips Hue of goedkopere alternatieven.

Vraag: Wat is de positie van de aandeelhouderslening, was het niet netjes geweest om dit te melden aan de Stichting en kan de lening omgezet worden in eigen vermogen?

Antwoord: De lening gaat voor de achtergestelde NPEX lening. Dit is toegestaan vanuit het prospectus. Het is niet gemeld aan de Stichting wat inderdaad wel zorgvuldig zou zijn geweest, waarvoor excuus. Het omzetten naar eigen vermogen kan een optie worden.

Vraag: Is er een inschatting van de omzet 2023?

Antwoord: Dit dient te komen uit het genoemde adviesrapport. We gaan denken in meerdere scenario's zoals gelijkblijvende omzet en diverse groeipercentages.

Vraag: Op 14 november 2023 dient lening I ad € 2 mio te worden afgelost. Hoe gaat men dat doen?

Antwoord: Dat wordt meegenomen in genoemd adviesrapport.

Vraag: De directie maakt een sombere indruk, klopt dat?

Antwoord: Het zijn inderdaad geen leuke tijden op dit moment, maar we hebben onverminderd vertrouwen in dit marktsegment van slimme lighting oplossingen. Dit segment groeit en er komen meer spelers, maar als we kunnen wegblijven uit het prijsgevecht gedeelte van de markt dan zien we nog steeds een goede toekomst.

Concept

7. Sluiting

De afspraak wordt gemaakt dat Innr Lighting het adviesrapport begin januari gaat bespreken met de Stichting. Daarna zal een voortgangsbericht voor alle beleggers worden geplaatst op NPEX gecombineerd met het halfjaarbericht.

De heer Olie sluit de vergadering.