



Presentatie NPEX donderdag 13 juli 2023

Metaalproductie traditioneel?

Tekort aan technische vakmensen?

Wij lossen capaciteitsproblemen op in de industrie
door onze slimme productieketen.

Met wie gaat u in zee?

U belegt in de Nederlandse Holding BV
Tidam.

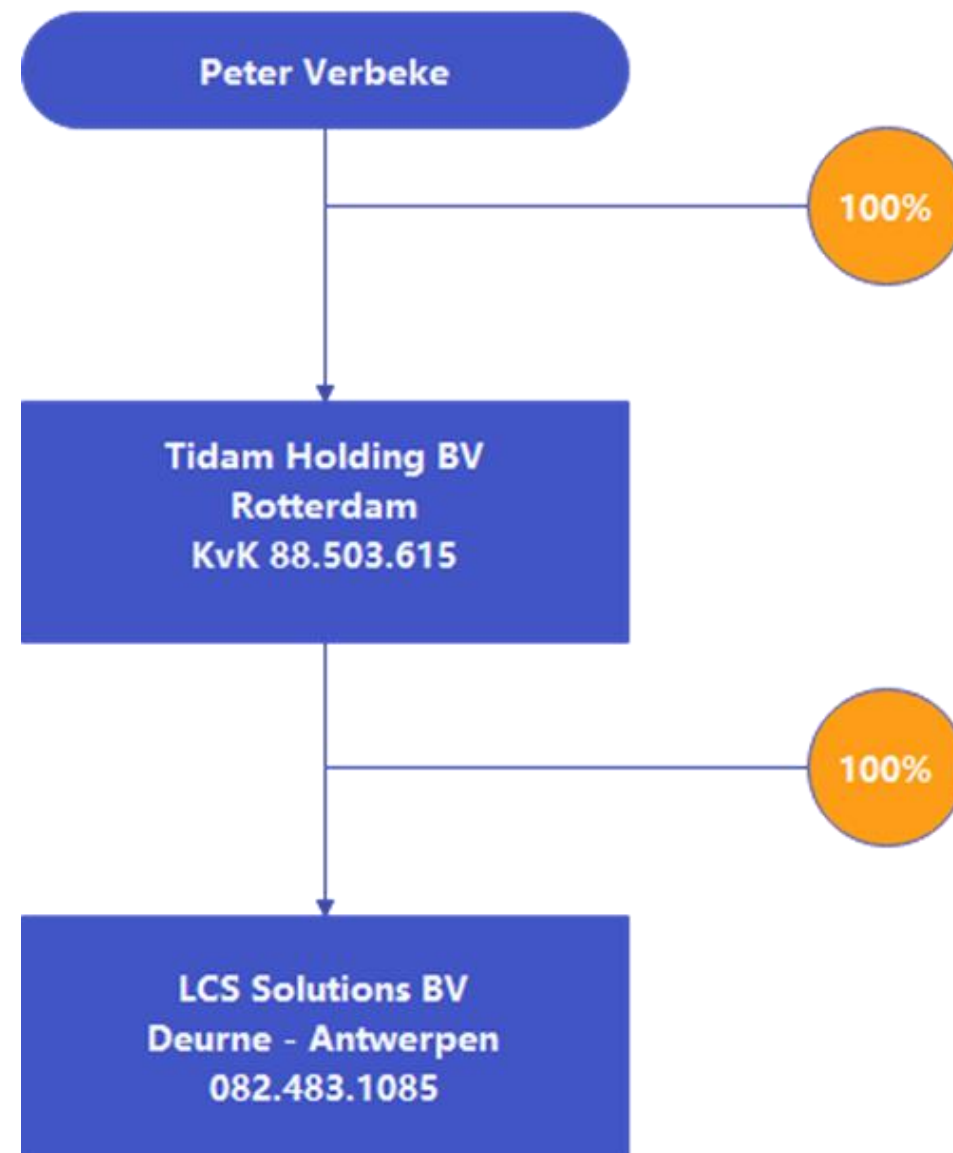
De activiteiten zoals gepresenteerd worden
uitgevoerd in de Belgische dochter
LCS Solutions BV

Peter Verbeke is enigst aandeelhouder van
Tidam Holding BV

De directie wordt gevoerd door **Peter
Verbeke** en **Arno Bekkers**.

Beide ervaren ondernemers in techniek en
projecten.

De CV's kunt u lezen in het informatie memorandum.





Onze keten = Onze kracht

Allereerst iets over onze markt

- Grote industriële spelers
- Meestal veel volume
- Orders al snel € 500.000 en hoger
- Producten zijn:
 - Eenvoudige grote serieproductie van stalen delen
 - Complexe constructie
 - Engineering
- Marktgebied België, Frankrijk, Nederland en overige Europa en de rest van de wereld.



Drie hoofdactiviteiten

Constructie

De Constructie-divisie omvat voornamelijk projectmatige werkzaamheden, zoals het ontwerpen en monteren van bordessen, trappen en secundaire draagconstructies voor bijvoorbeeld *pipe-racks* (pijpleidingsteunen, zijnde constructies waar pijpleidingen op worden gemonteerd) in de industrie en bouw. De verdeling bedraagt circa 75% industrie en 25% bouw.



Laadarmen

De Laadarmen-divisie is onze relatief nieuwe divisie die we in september '2021 zijn gestart. De laadarmen-markt is een wereldwijde markt waar wij inspectie, onderhoud, installatie en complete revisie werkzaamheden uitvoeren voor zowel eindgebruikers als de producenten van de laadarmen (de *Original Equipment Manufacturers* (OEM-producenten)).



Serie productie

De Productie-divisie richt zich op de fabricage van (seriematige) staalproducten in grote volumes, zoals pijschoenen (*pipeshoes*), pijpbeugels, *secondary steel* (zijnde ondersteunende staalconstructies) en nog veel meer staalproducten voor de industriesector. Voor de productie van secundaire staalproducten werken wij samen met partners in Turkije, Tsjechië en Roemenië.

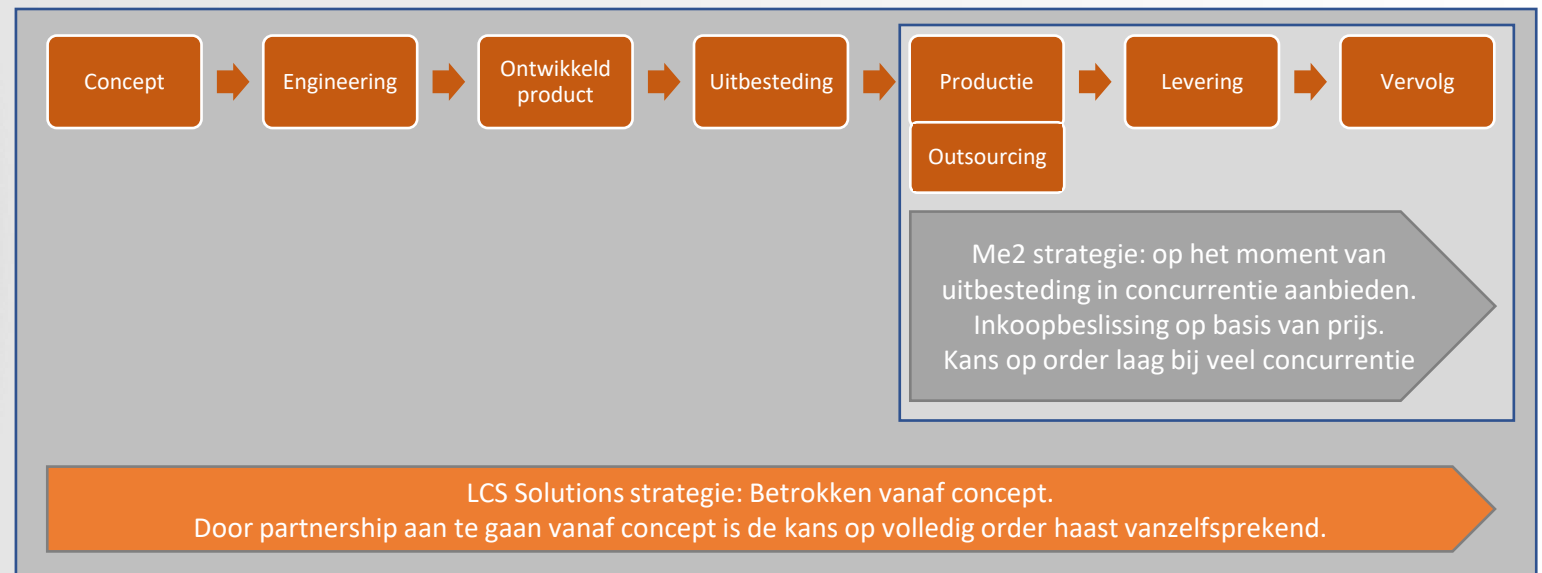


Onze marktaanpak

"In onze technische marktsector zijn langlopende trajecten, van conceptfase tot uiteindelijke oplevering, de norm. Door **proactief en consistent contact** te onderhouden met onze klanten en prospects, streven we ernaar om al in de conceptfase van een project betrokken te raken.

Onze aanpak draait om het **opbouwen van vertrouwen in onze expertise en kennis**. Als leverancier zijn we immers vaak deel van de operationele processen van onze klanten. Het is van essentieel belang dat klanten en prospects erop vertrouwen dat we hun bedrijf begrijpen en hun uitdagingen herkennen en erkennen.

Door in de conceptfase al aanwezig te zijn en mee te denken met de klant, **verhogen we onze kansen op orders** tijdens het uitbestedingstraject."



Een greep uit onze klanten



Vooruitzichten

Onze consequente marktbenadering zorgt voor een sterke uitbreiding van ons zakelijk netwerk. We hebben inmiddels de aandacht van grote spelers zoals STOW, Geldof - Equans, en Cetri Bell, van wie we aanzienlijke opdrachten ontvangen.

Deze aanpak leidt tot aanzienlijke groei, waardoor we nu opdrachten binnenhalen die gelijk zijn aan, of zelfs hoger dan, onze totale jaarmzet van 2-3 jaar geleden.

Nu hebben we voor de komende twee jaar een bevestigde orderportefeuille van meer dan 13 miljoen euro. Bovendien verwachten we dat deze sterk zal groeien door voortzetting van onze relaties met bestaande klanten en uitbreiding naar nieuwe klanten.

Voor gedetailleerde financiële informatie kunt u het uitgebreide NPEX-memorandum raadplegen.



Ons onderscheidend vermogen.

Op het eerste zicht lijken wij op ieder ander metaal constructie bedrijf. Er komt staal binnen, er wordt geboord, geplooid, geknipt, gelast en nog vele andere bewerking uitgevoerd tot een product naar wens is van de klant.

En hier zit het probleem: Heel **veel** Belgische en Nederlandse bedrijven **kampen met ernstige tekorten aan vakbekwaam technisch personeel** met als gevolg te weinig capaciteit.

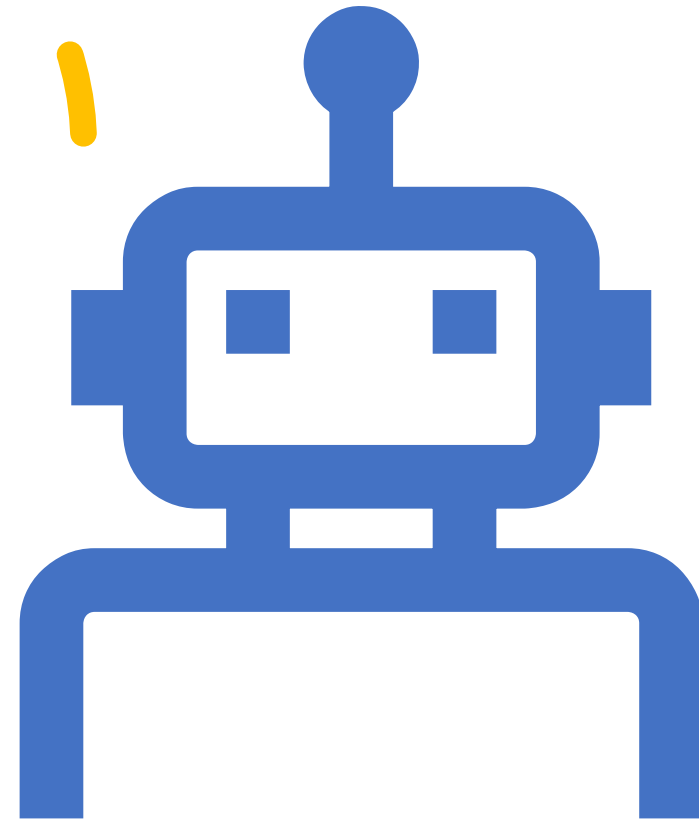
Wij hebben in de afgelopen jaren **geïnvesteed** in een **slimme productieketen**, gebruikmakend van lokale voordelen in verschillende landen in combinatie met **geautomatiseerde/ gerobotiseerde productie techniek**.

Daarbovenop hebben we onze **eigen engineering** op ons kantoor in België waarmee wij onze klanten al in de prille conceptfase van een project kunnen bijstaan. Citri Bell is hiervan een mooi voorbeeld.



Wij controleren de keten

- Wij garanderen kwaliteit
- Wij voldoen aan internationale certificering eisen als EN 1090-2
- Wij leveren capaciteit
- Wij ontzorgen onze klanten
- Wij hebben eigen in engineering in België
- Wij hebben een QaQc standaard waar onze leveranciers aan moeten voldoen
- Wij hebben eigen producten specifiek voor de chemie, industrie en petrochemie



Ons huishoudboekje

Gerealiseerde omzet		Marge
2020-2021	€ 3.85 miljoen	-€ 139k
2021-2022	€ 4.34 miljoen	€ 8,5k
Indicatie omzet boekjaar t/m juni 23		
2022-2023	€ 5,0 miljoen	€ 50 – 75k

Toelichting:

Omzetten zijn in alle jaren stabiel gestegen alleen de winstgevendheid is achtergebleven door de hoge kosten voor het uitkopen van aandeelhouders, corona perikelen en investering in de laadarmen divisie.

De omzetten in de jaren voor 2020 zijn gegroeid vanaf circa 2.2 naar 3.7 miljoen en winstgevend. Circa 4-6% netto.

De orderportefeuille bedraagt per 1 juli circa 13 miljoen verdeeld over de aankomende 2 jaren.

Forecast komende jaren

- Door toenemende omzet en optimalisatie van bedrijfsprocessen verwachten wij dat het boekjaar 2023 – 2024 een substantiële winst behaald gaat worden.
- Het zojuist per 30 juni afgesloten boekjaar moet nog door de accountant worden afgesloten, maar de indicatie is dat er een magere winst is gedraaid.
- De kosten zijn hoog en door allerlei vertragingen in projecten zijn veel opdrachten ingepland naar het 3^e of 4^e kwartaal van dit kalenderjaar.
- Ook kunnen we door liquiditeitsgebrek nu geen opdrachten aannemen omdat wij deze niet meer kunnen voorfinancieren.



Hoe willen wij de lening besteden

1. Wij willen maximaal € 1.000.000 lenen van beleggers. Wij willen minimaal € 500.000 lenen van beleggers.

De opbrengst van de obligatielening zal voornamelijk gebruikt worden voor:

2. Algemeen verbeteren van de liquiditeit:
 - a. Door verkorte betalingstermijnen (bijvoorbeeld binnen 5 werkdagen na levering in plaats van 60 dagen) kunnen wij tot 15 tot 20% extra korting verkrijgen op onze inkoop van staal en grondstoffen bij onze leveranciers.
 - b. Over voldoende liquiditeit beschikken om opdrachten deels te kunnen voorfinancieren. Hoewel er betalingschema's worden gehanteerd, blijkt in de praktijk dat tijdens projecten tot soms 50% van de kosten kortlopend door ons worden gefinancierd.
 - c. Algemeen lagere bankkosten, rente, bankgaranties en *letters of credit*. De totale besparing zal naar schatting circa € 80.000 - € 110.000 per jaar bedragen.
 - d. Versterken van de balans waardoor wij meer speelruimte creëren bij onze huisbank.
3. Professionalisering van de organisatie en operations:
4. Uitbreiding van het operationele team met specialisten, zoals een calculator/werkvoorbereider (1 fte) op korte termijn en een projectleider (1 fte) medio het laatste kwartaal van 2023.
5. Investeren in ERP-software, calculatieprogramma's en CRM.
6. Uitbreiding van het machinepark:

Uitbreiding van het machinepark in onze werkplaats te Deurne met robotlasapparatuur en een digitale zaagstraat, om meer flexibiliteit en capaciteit te kunnen bieden aan onze klanten.

Wat wij verder belangrijk vinden

- Wij willen innovatief zijn en blijven
- Wij hechten waarde aan transparantie
- Wij geloven in onze mensen
- Wij gaan met onze klanten en leveranciers om als gelijkwaardige partners
- Wij geloven in maatschappelijk ondernemen
- Wij commiteren ons aan de Sustainable Development Goals (SDG) van de VN
- Wij willen onze ambities waar maken

En op zijn tijd een goed glas Belgisch Bier





Einde korte
presentatie



Tijd voor vragen.

In het informatie memorandum van NPEX kunt u uitgebreid in detail over ons bedrijf en de investeringsmogelijk lezen.

Wij hopen u te mogen begroeten als belegger.

Hartelijk dank voor uw aandacht.