

AGENDAPUNT 2

Verslag van de Raad van Commissarissen over het boekjaar 2020

Vraag: Eumedion

1. Zelfevaluatie Raad van Commissarissen (pagina 97 van het jaarverslag): Wat wordt bedoeld met de zin “With the anticipated changes in the SB in 2021, the continuity of the role of the Remuneration Committee should be actively managed”? Komt er met 5 leden in de Raad van Commissarissen een aparte remuneratie en selectiecommissie?

De zin is ingegeven door het vertrek van de voorzitter van de Selectie- en Remuneratie commissie, die deze activiteiten actief beheerde. Binnen de Raad is besloten dat de heer Gert van de Weerdhof de taak als voorzitter van de Selectie- en Remuneratie commissie zal overnemen van de heer Ernsting. Vooralsnog overwegen wij niet een derde commissie van de Raad van Commissarissen in te stellen; gezien de omvang van de onderneming en onze raad functioneert de huidige combinatie van Selectie- en Remuneratie commissie naar behoren. Nadat de beide nieuwe leden van de Raad van Commissarissen zijn ingewerkt zal eind dit jaar worden gezien in welke van de beide commissies (audit of selectie-en remuneratie) zij plaats zullen nemen.

AGENDAPUNT 3

Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2020

Vragen: Eumedion

2. Wat heeft Accell geleerd uit de COVID-19 crisis in 2020 en wat zijn daar voor acties op genomen (te denken aan o.a. supply chain, financing, internal controls, strategie update etc.).

Er zijn verschillende lessen te leren met name op het gebied van planning en productbeschikbaarheid. Zo voegen we meer leveranciers toe zodat de afhankelijkheid verkleind wordt. We beginnen eerder met het plannen van nieuwe modeljaren waardoor we vooraan in de rij staan bij leveranciers en we vereenvoudigen de business verder met frame en componenten platformen.

Het belang van online vullen we nadrukkelijker in, zoals in Onderdelen & Accessoires. Daarnaast hebben we de interne organisatieprocessen onder meer met betrekking tot cash management versterkt, waarbij we onder andere ook de financiële scenario's in kaart hebben gebracht.

Verder is duidelijk dat de fiets definitief op de politieke agenda is gekomen van lokale, regionale, nationale en EU overheden waardoor een verdere sterke groei van de markt in de komende jaren wordt voorzien.

3. Audit fee: De audit fee is in 2020 met 9% gestegen, terwijl de US activiteiten zijn afgebouwd. Waarom is dat? Is er iets bijzonders geweest?

In 2019 was inderdaad de afwikkeling van US. In 2020 hebben we echter te maken gehad met de effecten van COVID-19 (onder andere voor extra financiering). Daarnaast is er ook een effect van de uiteindelijke finale uren van audit versus wat was voorzien. Zo is de audit 2019 uiteindelijk hoger geëindigd dan was voorzien hetgeen zichtbaar is in de 2020 cijfers.

4. Klimaat doelstellingen 'end-to-end' 30% in 2025: Waarom is er nog geen zero emission commitment van de zijde van Accell? Is dat wel de bedoeling?

In onze doelstellingen houden we rekening met waar wij als Accell wel invloed op kunnen uitoefenen en waar we minder invloed op kunnen uitoefenen. Uiteindelijk zullen we onze doelstelling bijstellen indien dit haalbaar is en binnen de keten kan worden gerealiseerd.

5. Klanttevredenheid: Hoe ontwikkelt zich dit, is nog niet opgenomen in de rapportage? Eumedion vindt dit een van de meest materiele criteria, komt er een KPI op?

Wij meten in diverse landen dealer- en consumententevredenheid. Hier worden jaarlijks verdere verbeterplannen op geformuleerd. Wij streven hier naar het hoogst haalbare.

6. Meer inzichtelijk maken van ESG via 'limited assurance' door de auditor: De niet-financiële prestaties worden steeds belangrijker, dus is een check van de auditor gewenst. Er komt bovendien een nieuwe EU-richtlijn aan op dit gebied. Gaat Accell dit doen?

Wij zijn met u ook van mening dat de niet-financiële prestaties steeds belangrijker worden. Wij hebben deze daarom ook opgenomen in onze strategie. Wij vinden het ook belangrijk dat de accountant uiteindelijk assurance gaat geven bij deze prestaties. We zijn hierover reeds in gesprek met onze accountant.

Vragen: VEB

7. In welke mate ziet Accell de gerealiseerde omzetstijging in Coronajaar 2020 als structureel?

De groei in e-bikes en cargo bikes was er ook al pre-COVID-19. Deze wordt gedreven door trends als elektrificatie, investering in infrastructuur en subsidies en/of fiscale voordelen vanuit overheden. Deze trends zijn alleen maar versneld en daarom ziet de toekomst van de fietsenmarkt er positief uit.

8. Waarom biedt de omzetsijging van de laatste twee jaren geen aanleiding tot verhoging van het omzetdoel in 2022?

Alhoewel de vraag hoog is zijn er in de internationale toeleveringsketen problemen met betrekking tot beschikbaarheid van componenten naast de globale logistieke uitdagingen. Daarom zien wij op korte tot middellange termijn nog verstoringen en verschuivingen. Wij zullen de markt informeren op het moment dat onze cijfers gaan afwijken versus de afgegeven outlook en doelstellingen.

9. Wat zijn de belangrijkste belemmeringen om de beoogde omzetgroei te realiseren?

De belangrijkste belemmering die mogelijk de omzetgroei zou kunnen beïnvloeden is de vertraagde levering van componenten. Dit is een probleem wat speelt in de hele industrie.

10. In hoeverre is de relatief nieuwe productgroep Cargo noodzakelijk voor de beoogde omzetgroei?

Volgend op de volledige overname van Velosophy in 2018 zien we de populariteit van de bakfietsen de laatste jaren sterk toenemen. Dit geeft een sterke, gezonde impuls aan onze omzetgroei. We zetten in op verdere introducties van dit product bij onze andere merken. We verwachten dat deze omzet daarmee elk jaar belangrijker wordt voor groepsomzet.

11. Accell stelt in de presentatie van de jaarcijfers dat de verstoring van de voorraadketen in 2021 zal voortbestaan. Welke maatregelen heeft de onderneming genomen ter mitigatie?

We voegen meer leveranciers toe zodat afhankelijkheid verkleind wordt. We zijn eerder begonnen met plannen van nieuwe modeljaren waardoor we vooraan in de rij staan bij leveranciers. We vereenvoudigen de business met frame en componenten platformen en waar mogelijk sluiten we ook aan bij de 're-onshoring' trend van de productieketen van Azië naar Europa

12. Tijdens de eerste lockdown waren de dealers dicht, maar de partijen die direct via internet leveren (bijv. fietswinkel.nl of Stella) kenden deze belemmeringen niet. In hoeverre is het ontbreken van een volwaardig omnichannelmodel bij Accell een belemmering geweest gedurende de coronapandemie?

Wij hebben weinig belemmeringen gekend. Dit komt omdat onze distributeurs veelal zelf niet alleen fysieke winkels hebben maar ook online verkopen. Daarnaast leveren we ook aan andere onlinespelers, met name in Onderdelen & Accessoires. We investeren verder in onze online propositie. Een voorbeeld hiervan is het succes dat we kennen in de UK waar we via 'click-and-collect' bij de dealer fietsen direct leveren aan de consument. Hier kan de consument ook kiezen voor aflevering direct aan huis.

13. Welke concrete stappen heeft Accell afgelopen jaar gezet richting nieuwe businessmodellen zoals Swapfiets en andere *bike-as-a-service* concepten?

In het afgelopen jaar hebben we hier geen prioriteit aangegeven. Verder zien we dat het verdienmodel bij verhuur- en deelfiets-concepten nog steeds niet overtuigend is.

Vragen: De heer Rienks

14. Nieuwe Lening: Accell heeft in juni 2020 €115 miljoen geleend, waarvan op 31 december 2020 €60 miljoen daadwerkelijk was opgenomen. Voor deze lening is gebruik gemaakt van steun die Nederlandse overheid geeft in verband met de corona-crisis. Dit betreft een garantie van de overheid, waaraan door de overheid enkele voorwaarden zijn verbonden. Een belangrijke is het verbod op het uitkeren van dividend.

2020 was een goed jaar voor Accell, ondanks de crisis. Geen stroppen van betekenis en een free cash flow van maar liefst €195 miljoen, een record! Dan zou de onderneming juist extra moeten aflossen, en geen extra lening moeten afsluiten. Volgens mij is dit daarom een onnodige en overbodige lening.

- a. Waarom is dit volgens u wel een noodzakelijke lening en was het een verstandige beslissing om die af te sluiten?

Wij zijn deze faciliteit met onze banken overeengekomen als een gevolg van de COVID-19 pandemie. Deze faciliteit dient om extra financiële buffer te hebben gegeven de onzekerheid omtrent de duur en de impact van de globale COVID-19 crisis en de daaraan gelinkte verstoringen in de globale keten. Wij staan nog volledig achter dit besluit om extra buffer te hebben in onzekere tijden van deze wereldwijde pandemie, een ongekende omstandigheid die we niet eerder zo hebben meegemaakt.

- b. Waarom neemt u steun aan van de Nederlandse overheid, die u niet echt nodig heeft, en waaraan een voor de aandeelhouders ongunstige voorwaarde is verbonden?

De faciliteit is verstrekt door onze banken met een overheidsgarantie. De reden hierachter is zoals aangegeven vanwege de onzekerheid rondom de impact van COVID-19.

- c. Heeft u inmiddels de resterende € 55 miljoen van deze lening opgenomen?

Ja, deze hebben we eind maart opgenomen aangezien deze anders niet meer tot onze beschikking zou staan en de effecten van de pandemie nog niet voorbij zijn.

- d. Wat is het plan voor de aflossing van deze lening?

De GO-C wordt over 5 kwartalen afgelost vanaf 30 juni 2021

- e. Hoeveel kost die lening ons? Enerzijds 1,8% rente op de lening, anderzijds de negatieve rente van al gauw 0,5% op de liquide middelen. Dat is dus bij een bedrag van €60 miljoen $2,3\% \cdot 0,25 \cdot 60.000.000 = €345.000$ per kwartaal. Waarom is dat volgens u een verantwoorde uitgave?

Dit zijn inderdaad de rentekosten voor de GO-C. Daarnaast zijn er bijvoorbeeld ook nog eenmalige kosten. Wij kijken continue naar de balans tussen risico en het vermijden van kosten en uitgaven. Echter op dit moment kiezen wij voor prudentie in de context van deze wereldwijde pandemie, een ongekende omstandigheid die we niet eerder zo hebben meegemaakt.

15. Elektrische brom- en snorfietsen: Vroeger maakte Batavus bromfietsen. Op een goede dag, vele jaren geleden, is Batavus daarmee gestopt. Nu zijn de elektrische brom- en snorfietsen in opkomst.
- a. Is het een goed idee voor Accell om op basis van de succesvolle elektrische fietsen nu elektrische brom- en snorfietsen te gaan ontwikkelen? Doet u dat al?
- Accell heeft haar business definitie als volgt geformuleerd: Accell is werkzaam in de markt voor 2-, 3- en 4-wielers maar altijd 'pedal-assisted'. Dat sluit brommers, snorfietsen, e-scooters en e-steps uit.**
- b. Het zijn grotendeels dezelfde verkoopkanalen als die voor fietsen. Vragen die al om elektrische brom- en snorfietsen van Accell? Hebben die daar behoefte aan?
- Wie zien deze vraag niet.**
- c. Hoe ziet de vraag naar elektrische brom- en snorfietsen er uit? Neemt die snel toe? In Nederland? Elders in Europa?
- Dit is ons onbekend.**
16. Verkoop via internet of via de rijwielhandel: Accell heeft lang vastgehouden aan verkoop uitsluitend via de lokale rijwielhandel. Die werd door Accell beschermd. Zelfs als je een fiets bij Batavus bestelde via internet, dan werd die afgeleverd bij de koper door de plaatselijke rijwielhandel. De laatste jaren worden echter ook zaken gedaan met grote partijen, die fietsen op internet verkopen en die fietsen vervolgens rechtstreeks bij de koper laten bezorgen.
- a. Wordt die trend van meer verkopen via internet en dus minder via de winkels ook voor fietsen door de huidige crisis versterkt?
- Ja die trend wordt ook in de fietsenmarkt en dan met name in de onderdelenmarkt versterkt.**
- b. Hoe ziet de toekomst er voor de rijwielhandel uit?
- Positief. De verwachte groei in Europa is van 20mln naar 30 mln eenheden in 2030.**
- c. Neemt het aantal winkels af? Overleven ze wel allemaal de crisis?
- Voorlopig is het stabiel, maar geleidelijk zal het aantal winkels mogelijk afnemen omdat soms opvolging ontbreekt.**

d. Zijn er nog personen bereid een rijwielhandel over te nemen of een nieuwe te beginnen?

Door de goede vooruitzichten van de fietsenbranche in de komende 10 jaar mag je verwachten dat dat het geval is.

e. Hoe belangrijk is de verkoop van nieuwe fietsen eigenlijk voor de fietsenmaker, of kan die ook goed de kost verdienen uitsluitend met reparatie?

Reparatie is ook lonend, maar de combinatie is ideaal.

f. Wat zijn de verschillen wat betreft verkoop via internet of winkels tussen de voor Accell belangrijke landen zoals Nederland, Duitsland en België?

Op hoofdlijnen zijn er geen verschillen.

AGENDAPUNT 4

Vaststelling van de jaarrekening 2020

Vragen: VEB (aan controlerend accountant KPMG)

17. Het afgelopen jaar was de scope van de controle (82 procent van de activa, en 81 procent van de omzet) kleiner dan over 2019 (92 procent van de activa, en 85 procent van de omzet). Is de coronapandemie de oorzaak van het verkleinen van de scope?

Nee dit wordt niet veroorzaakt door de coronapandemie, maar door het feit dat de activa en omzet van de kleinere groepsonderdelen is toegenomen t.o.v. de grotere entiteiten in de groep. Aangezien de controle met name gericht is op de significante groepsonderdelen is daarmee de dekking gedaald.

18. Is de accountant erin geslaagd om de controlewerkzaamheden met eenzelfde mate van nauwkeurigheid te verrichten als onder normale omstandigheden?

KPMG heeft alle controlewerkzaamheden die nodig zijn om te komen tot een verklaring kunnen verrichten. Zoals door KPMG toegelicht tijdens de Algemene Vergadering, kon door de COVID beperkingen een aantal werkzaamheden, waaronder het bezoeken van de buitenland niet uitgevoerd worden. KPMG heeft dit met behulp van digitale toepassingen kunnen ondervangen en haar werkzaamheden op afstand kunnen uitvoeren.

AGENDAPUNT 5

Reserverings- en dividendbeleid

Vraag: Eumedion

19. Dividend: Bedrijven gaan over tot betere weerbaarheid en houden grotere financiële buffers aan, zodat ze het een aantal maanden op eigen reserves kunnen uitzingen: Hoe ziet Accell het dividendbeleid op langere termijn?

Wanneer de onzekerheid omtrent het verloop van de pandemie weg is en er geen restricties meer zijn vanuit de GO-C lening, zullen wij het dividendbeleid in principe hervatten. Het is nu overigens te vroeg om concrete uitspraken te doen over wanneer dit is en hoe dit zal uitwerken. In de volgende jaarvergadering in april 2022 zullen wij het onderwerp reserverings- en dividendbeleid wederom op de agenda zetten.

Vraag: De heer Rienks

20. Over 2020 mag Accell dankzij deze lening dus geen dividend uitkeren, terwijl het een goed winstgevend jaar is en het zeker verantwoord is om wel dividend uit te keren. Mag Accell over 2021 en 2022 ook geen dividend uitkeren?

Op het moment dat de GO-C is getrokken zijn er inderdaad restricties omtrent cash dividend. De terugbetaling van de GO-C begint eind juni en moet in 2022 zijn terugbetaald. Dus over 2022 zijn er normaliter geen restricties meer. Op het moment dat we zien dat het verloop en impact van de wereldwijde pandemie duidelijk wordt en we voldoende buffer hebben en houden, kunnen we mogelijk een versnelde terugbetaling overwegen. Echter dit is op dit moment niet aan de orde.

Vraag: VEB

21. Accell zal over 2020 geen dividend uitkeren. Hierdoor zal de financiële positie verder verbeteren. Overweegt Accell een groot dividend uit te keren zodra dit weer toegelaten wordt door de financiers?

Wij zijn in 2020 een extra faciliteit met onze banken overeengekomen als een gevolg van de COVID-19 pandemie. Deze faciliteit dient om extra financiële buffer te hebben gegeven de onzekerheid omtrent de duur en de impact van de globale COVID-19 crisis. Deze faciliteit is door de overheid gegarandeerd (GO-C) en gedurende de periode dat deze faciliteit getrokken en/of beschikbaar is er een restrictie met betrekking tot dividend.

Op het moment dat we geen restricties meer hebben met betrekking tot dividend, zullen we dividend weer overwegen. Het is nu te vroeg om mededelingen te doen over de hoogte daarvan.