



ALUMEXX N.V.

t.a.v. dhr J. van den Heuvel
Leerlooierstraat 32
4871 EN Etten-Leur

per e-mail: jeroen@alumexx.nl
kopie: simon@alumexx.nl, erwin@alumexx.nl

Amsterdam, 28 december 2018

Referentie: MSCF-ALX-01
Betreft: Open brief aan het bestuur van Alumexx

Geachte heer Van den Heuvel, Beste Jeroen,

Het MountainShield Capital Fund is een Nederlands beleggingsfonds uit Amsterdam, opgericht in 2015. Ik stuur u deze brief vanuit mijn functie van fondsmanager van dit beleggingsfonds.

Het MountainShield Capital Fund is op dit moment eigenaar van bijna 20% van het uitstaand aandelenkapitaal van Alumexx N.V. (*“Alumexx”*). Deze positie heeft op dit moment een waarde van meer dan €1 miljoen. Bijgesloten bij deze brief is het bewijs van het aandelenbezit van het MountainShield Capital Fund in Alumexx uit het register van de Autoriteit Financiële Markten (*“AFM”*).

Ik richt mijn brief namens het fonds aan u, als voorzitter van de Raad van Bestuur in uw hoedanigheid van ultieme bewaker en fiduciaire belangenbehartiger.

Alumexx was in Nederland voor de beursgang van precies één jaar geleden al een bekende merknaam in de consumenten- en doe-het-zelf markt, maar heeft zich sinds de beursgang nog meer op omzetgroei gefocust voor de komende jaren. Ik zie de ambitie van uw bedrijf voor de komende jaren als zeer positief. Echter is de beurskoers van uw bedrijf de laatste tijd onder druk komen te staan. Sta mij toe in deze brief een aantal observaties te plaatsen, met uitleg en concrete adviezen die mijn inziens Alumexx en haar aandeelhouders ten goede kunnen komen.

Observatie 1: Samenvoeging van Alumexx en ASC Group is de snelste en ogenschijnlijk gemakkelijkste manier om omzetgroei te bewerkstelligen.

De kosten voortvloeiend uit het voeren van een beursgenoteerde onderneming vormen een relatief zware belasting voor de nu nog lage omzet van Alumexx. Een beursnotering is goed voor de naamsbekendheid, uitstraling en geloofwaardigheid van uw bedrijf. Bovendien kan uw bedrijf via de beurs kapitaal ophalen voor verdere groei. Alumexx stelt oriënterend op zoek te zijn naar overnamekandidaten en partners die toegevoegde waarde kunnen genereren. In uw trading update geeft u aan al enige tijd met interesse te kijken naar overnamekandidaten die direct kunnen bijdragen aan omzet en een strategische meerwaarde hebben. Een geschikte kandidaat is tot dusverre echter niet geïdentificeerd.

U bent oprichter en eigenaar van de Aluminium Scaffolding Company (“ASC Group”). Alumexx is verzelfstandigd uit de ASC Group. ASC heeft over de afgelopen 26 jaar een vooraanstaande positie opgebouwd in de professionele markt voor klimmaterialen. Heeft u in uw zoektocht naar overnamekandidaten ook gedacht aan “uw eigen” ASC Group? Er bestaat toch al een samenwerkingsverband.

De Alumexx klimmaterialen worden nu ontworpen, getest en geproduceerd door de ASC Group. ASC heeft geïnvesteerd in een lasrobot voor opbouw delen, hetgeen een aanzienlijke vermindering van productiekosten voor Alumexx oplevert. Daarnaast heeft ASC de laatste jaren geïnvesteerd in gereedschappen, lasmatten en machines. ASC beschikt over een goede logistiek en infrastructuur. Na de verzelfstandiging heeft Alumexx onverminderd van deze faciliteiten van ASC gebruik gemaakt. Het lijkt een logische stap om ASC en Alumexx opnieuw samen te voegen, ditmaal via de beursnotering.

De ASC Group heeft - naar schatting - een omzet van €35 miljoen. Een samenvoeging zou hiermee een enorme omzetgroei opleveren voor Alumexx en haar aandeelhouders. U heeft na de verzelfstandiging van Alumexx het dagelijks management van ASC overgedragen en bent zich fulltime gaan richten op de ontwikkeling van Alumexx. Een samenvoeging zou een enorm efficiëntie voordeel opleveren voor uzelf, Alumexx en haar aandeelhouders.

Advies 1: Zou u in het belang van de aandeelhouders van Alumexx willen overwegen te denken aan de meest voor de hand liggende overname; een samenvoeging van uw eigen ASC en Alumexx?

Observatie 2: Internationale expansie is voor Alumexx essentieel. Met name de Verenigde Staten.

Alumexx wist dit jaar onder andere via ASC dealers verkoopovereenkomsten te sluiten in Scandinavië, Spanje, België en Finland. Inmiddels is Alumexx opgenomen in de betrokken dealer programma's met directe omzetstijging tot gevolg. Ook de export naar en toekomstige productie in de Verenigde Staten kregen de volle aandacht.

Hoe bruikbaar is het dealernetwerk dat door ASC over de afgelopen jaren is opgebouwd voor de internationale expansie van Alumexx? Ook op dit gebied lijkt een samenvoeging met ASC positief voor ons als aandeelhouders.

U stelt dat de eerste ladders, trappen en steigers per 2019 verkrijgbaar zijn in de VS. De Amerikaanse markt is met een afzetvolume van ca. US\$2,1 miljard zeer aantrekkelijk. De markt voor Alumexx in de Verenigde Staten is gigantisch. Met technologiepartner VDL uit Eindhoven is overeengekomen dat Alumexx van hun productiefaciliteiten in Richmond (Virginia) en/of Atlanta (Georgia) gebruik kan maken. Lokale productie in de VS biedt Alumexx straks belangrijke besparingen op invoerrechten. Kiest u ervoor om overal eigen distributie- en productiecentra op te richten, gaat u hiervoor samenwerken met een lokale partij of kiest u ervoor om staat voor staat het land te veroveren? Hoe is uw strategie en plan van aanpak om in de VS een markt te creëren voor uw ladders, trappen en steigers?

U stelt de mogelijkheid te verkennen om klimmaterialen te fabriceren op basis van glasvezel in plaats van aluminium. Amerikanen hebben naar verluid veel ervaring met glasvezel. Een partnerschap met lokale kennis en ervaring is dan wellicht een optie. Heeft u reeds stappen ondernomen om dit mogelijk te maken?

Advies 2: Voor de aandeelhouders van Alumexx is internationale expansie essentieel, vooral de Verenigde Staten spelen hierbij een grote rol. Wanneer u met uw vakmanschap voet aan de grond weet te krijgen in de Verenigde Staten, zijn wij ervan overtuigd dat dit zich zal vertalen in een explosieve omzetstijging en zeer positieve koersontwikkeling. Mijn advies is om internationale expansie binnen uw onderneming hoge prioriteit te geven.

Observatie 3: Online marketing is niet weg te denken uit het commerciële beleid van de onderneming.

De laatste jaren is reclame en marketing via het internet uitgegroeid tot een essentieel deel van de commercie. U stelt dat de toekomst en groei van online marketing voor Alumexx van strategisch belang is. Ik sluit mij hier volledig bij aan. In 2018 zijn nieuwe samenwerkingsverbanden tot stand gekomen met Coolblue, Toolstation en Bol.com. Deze partijen kunnen met hun online platforms zorgen voor verdere groei van omzet en naamsbekendheid van Alumexx in de komende jaren.

Richt u zich in uw online marketing strategie voornamelijk op uw eigen platform (waar meer marge is) of zoekt u actief aansluiting bij genoemde partijen (waar meer exposure is)? Hoe ziet u de balans in deze distributiekkanalen? Heeft u contact gehad met soortgelijke grote partijen in het buitenland? Zo ja, maken Amazon en eBay hiervan onderdeel van uit? Ik ben van mening dat met name deze twee partijen Alumexx verder kunnen helpen om internationaal te groeien.

Twee belangrijke pijlers van de hedendaagse online marketing zijn zoekmachine optimalisatie (SEO) en zoekmachine marketing (SEA). In uw trading update geeft u aan dat er aandacht is voor het professionaliseren van het eigen online platform van Alumexx middels SEO en SEA. U bent onder andere in zee gegaan met een gespecialiseerd online marketing bureau dat internationaal flink gaat uitpakken met het online platform. Het voordeel van een Google Adwords campagne is dat u - voor een relatief laag bedrag - een begin kunt maken om vervolgens mogelijk op te schalen naar een hoger marketingbudget. Wat is hierin uw strategie en wat zijn hierin uw overwegingen? Is uw website Alumexx.nl klaar voor een extreme toename in bezoekers, bestellingen en orderverwerking? Heeft u uw backline hierop ingericht (orderpicking, vervoer, etc)? Het lijkt mij zaak om zo snel mogelijk het marketingbudget op te hogen.

Advies 3: Alumexx heeft mijn inziens een goede online propositie en voorsprong op de concurrentie. Ik juich daarom toe dat hier ook voor de komende jaren de focus ligt. Ik denk dat u hier een enorme slag kunt maken en voorloper kunt zijn in uw sector.

Observatie 4: Een verbreding van het productassortiment lijkt in deze fase van het bedrijf niet de voornaamste focus.

Alumexx heeft in 2018 tientallen nieuwe producten en modellen ontwikkeld. In uw trading update stelt u trots te zijn op verbreding van het productassortiment. Wat is uw strategie met betrekking tot deze verbreding van het assortiment? Gaat het ontwikkelen van nieuwe producten niet ten koste van andere taken zoals internationale expansie of online marketing?

Alumexx investeert tevens in robotisering van het productieproces. Hoe past een toename van robotisering in uw productieproces bij het voeren van een breed productassortiment?

Ik juich het toe dat u met uitbreiding van het assortiment zo veel mogelijk eindgebruikers in de markt wilt bedienen, maar ik denk dat u vooral eerst uw focus moet richten op het meest belangrijke van dit moment: omzetgroei.

Advies 4: Wij verkopen liever meer van dezelfde ladders, steigers en trappen dan op dit moment in te zetten op nieuwe producten. Focus op meer omzet in uw "hardlopers" en breidt uw productassortiment uit als uw bedrijf zich in de volgende fase bevindt.

Observatie 5: Alumexx heeft te weinig aandacht voor grote aanbestedingen van bouwmarkten.

Dit jaar schreef Alumexx in op diverse aanbestedingen van grote bouwmarkten. In 2018 is er helaas geen groot contract afgesloten. De impact van een groot contract is enorm op de omzet van Alumexx. Naar mijn mening zal het realiseren van een groot contract met slechts één bouwmarkt al een enorme grote stap voorwaarts zijn voor Alumexx en zal haar direct positioneren als een serieuze partij bij zowel professional als particulier.

Welke stappen worden ondernomen om in 2019 opnieuw in te schrijven op diverse aanbestedingen van grote bouwmarkten in binnen- en buitenland en hierin ditmaal succesvol te zijn?

Advies 5: De markt van bouwmarkten is een volumemarkt en mijns inziens belangrijk voor een snelle omzetgroei. Wanneer er een lange termijncontract met een grote speler gesloten wordt, is dat goed voor naamsbekendheid, omzet én het zal direct marktaandeel van uw concurrentie wegnemen.

Observatie 6: Informatievoorziening aan aandeelhouders en beleggers.

Investor relations is een belangrijke taak voor een beursgenoteerde onderneming. Centraal in de doelstelling van de afdeling Investor Relations staat naar mijn mening het ondersteunen van de koers van het aandeel Alumexx op de lange termijn door een actief informatiebeleid. De doelstelling moet zijn om bij beleggers vertrouwen in de onderneming en het management te wekken. De afdeling IR houdt zich derhalve vooral bezig met het verhogen van het beleggersvertrouwen in de onderneming.

Ik vrees dat de gemiddelde Nederlandse belegger op dit moment te weinig weet van het bestaan van Alumexx. Wat doet u momenteel om het Nederlandse publiek te informeren over ontwikkelingen binnen Alumexx? Bent u het met mij eens dat het voeren van een actief beleid het bedrijf Alumexx en haar aandeelhouders ten goede zal komen?

Advies 6: Start met het organiseren van een bedrijfsbezoek voor aandeelhouders in Alumexx. Zodoende krijgen zij een beter beeld van de onderneming.



Graag verzoek ik u vriendelijk de ontvangst van deze brief te bevestigen. Ik stel het op prijs u aan het begin van het nieuwe jaar te ontmoeten om de inhoud van deze brief nader te bespreken.

De positieve maandrapportages van het MountainShield Capital Fund zijn dit jaar overschaduwd doordat wij keer op keer rode cijfers moesten lezen op onze positie in Alumexx. We boekten weliswaar op een gedeelte van de portefeuille goede resultaten maar ondervonden telkens dat het koersverloop van onder andere Alumexx het rendement van onze totale portefeuille negatief beïnvloedde.

Het fonds heeft inmiddels de positie in Alumexx verkleind, maar is nog steeds houder van bijna één vijfde van uw onderneming. Wij blijven hoge verwachtingen houden voor 2019. Het besluit om onze positie in Alumexx te verkleinen is dan ook niet gebaseerd op een verminderd vertrouwen in het aandeel, maar stoelt op onze wens tot een betere balans binnen het beleggingsfonds. Wanneer bovenstaande adviezen worden opgevolgd, kunnen wij in de toekomst onze positie wellicht opnieuw vergroten.

Voor de volledigheid wijzen wij erop dat wij deze brief op onze website hebben geplaatst. Een kopie van deze brief sturen wij aan onze participanten. Ik hoor graag van u.

Hoogachtend,

S.A.M. Duijvestijn
Fondsmanager MountainShield Capital Fund

Bijlage 1: Aandelenbezit MountainShield Capital Fund



Bijlage 1: Aandelenbezit MountainShield Capital Fund

Melding bij de Autoriteit Financiële Markten in het Register substantiële deelnemingen en bruto shortposities per 29 november 2018:

Verdeling in aantallen (longpositie)

Soort aandeel	Aantal aandelen	Aantal stemmen	Kapitaalbelang	Stemrecht	Wijze van beschikken	Afwikkeling
Gewoon aandeel	2.083.500,00	2.083.500,00	Reëel	Reëel	Middellijk (MountainShield Capital Fund)	

Procentuele verdeling (longpositie)

Soort aandeel	Totale deelneming	Rechtstreeks reëel	Rechtstreeks potentieel	Middellijk reëel	Middellijk potentieel
Kapitaalbelang	19,48 %	0,00 %	0,00 %	19,48 %	0,00 %
Stemrecht	19,48 %	0,00 %	0,00 %	19,48 %	0,00 %