

Samenvatting infobijeenkomst ROOD MICROTEC dd. 25 september 2014, Beursplein 5 te Amsterdam.

Opgesteld door Rooster2 (alias op het IEX.nl forum) dd. 26 september 2014, aangevuld met enige posts op het IEX forum in de draad "Information meeting on 25 september", forum "Rood Testhouse".

In deze samenvatting treft u mijn (Rooster2) persoonlijke observaties aan van de bijeenkomst, aangevuld met enige van mijn eigen meningen in cursief gedrukte tekst met iets kleinere tekengrootte. Ik kan het natuurlijk ergens mis hebben en u hoeft het ook niet met mij eens te zijn.

Gebruik van de informatie in deze samenvatting is voor uw eigen rekening en risico.

Van de raad van bestuur waren de heren Nijenhuis, Cuna en Pusch aanwezig, 5 verkopers met standplaatsen in verschillende landen (technisch onderlegd) en enige managementassistenten. Een zware delegatie voor een bedrijf met ongeveer 126 werknemers.

Aanwezig in de zaal waren naast andere forumleden The Duckmaster en redrooster ondermeer Geert Schaaïj en enige zakelijke relaties van ROOD. In totaal circa 25 bezoekers.

Er zijn notities gemaakt van de bijeenkomst door een secretaresse.

Ik verwacht dat deze notities als verslag zullen worden gepubliceerd (website ROOD). Dat zal nog wel even duren omdat aan het officiële verslag hoge eisen worden gesteld, en dus vooraf grondig zal worden gecontroleerd.

ROOD heeft sinds 2007 de ommezwaai gemaakt van de directe uitvoering van het testen van chips naar de missie "co-create, co-operate, co-finance" rond de ontwikkeling en commercialisering van chips. Het testen van chips is een belangrijke pijler hierin maar is ondermeer aangevuld met engineering. Het personeelsbestand is aangepast aan deze verandering.

Doelstelling is om beter aan te sluiten bij (grote) opdrachtgevers die zich specialiseren en deelactiviteiten in de productie van chips uitbesteden die verder gaan dan het testen alleen. Deze specialisatie heeft geleid tot een behoefte in de markt die met de huidige missie wordt ingevuld.

De ontwikkelingen in deze markt gaan snel. Om bij te blijven moet het ontwikkelen en productierijp maken van chips in korte tijd kunnen worden doorlopen. Een belangrijke mijlpaal in die ontwikkeling is de test op functioneren en bedrijfszekerheid van een nieuwe chip. Maar al te vaak komen bij de uitvoering van tests ontwerpproblemen aan het licht. Dit levert doorgaans voor de ontwikkelaar een vertraging van 3 tot 6 maanden op, tijd die men graag uitspaart in deze wedloop.

Het "co-create" onderdeel van de missie is hierop van toepassing: Door vooraf mee te denken bij de ontwikkeling van nieuwe chips en de ontwikkeling met kennis van zaken mee te sturen, wordt de kans op aantreffen van problemen tijdens de tests verkleind. Dit is interessant voor opdrachtgevers.

Voor "co-operate" is iets parallels aangegeven.

Voor "co-finance" is uitgelegd dat hiermee wordt bedoeld dat, onder de voorwaarden van een afgesloten goed contract, vanuit ROOD kan worden geïnvesteerd in het traject vanaf een haalbaar idee tot productie.

In dit schema fungeert ROOD als bank, die rendement haalt gedurende het commerciële leven van

het betreffende product. Dhr. Nijenhuis werd er fel over: Als je in deze tijden iets wilt doen met je bedrijf en je hebt een goed en haalbaar plan, dan geven de echte banken niet thuis. Dus dan moet het maar zo.

Er is later nog een vraag over financiën gesteld, die hier ondermeer aan raakt. Die komt verderop terug.

ROOD is gecertificeerd als tester van chips.

Er is in Europa geen concurrent bekend die hetzelfde doet als ROOD.

ROOD positioneert zich uitdrukkelijk als onafhankelijke speler in dit veld. Dat moet ook wel, omdat bij "co-create" bedrijfsgeheimen over tafel gaan. Als ROOD uitdrukkelijk zou samenwerken met 1 opdrachtgever of door deze partij zou worden overgenomen, dan drogen alle orders die ontwikkelingswerk door ROOD omvatten van andere partijen meteen op.

Naar mijn mening betekent dit dat een scenario van een overname van ROOD door een opdrachtgever die de diensten van ROOD zou willen insourcen niet in de lijn der verwachting ligt. Een groot deel van de omzet van ROOD zou immers dan heel snel wegvallen, hetgeen de waarde van de acquisitie sterk zou verminderen.

Door het palet van diensten dat ROOD biedt en waar vrijelijk uit gekozen kan worden, kunnen grote bekende spelers als NXP gerichte opdrachten uitzetten, maar kunnen ook Fabless bedrijven zaken doen met ROOD met veelomvattende opdrachten. Fabless bedrijven zijn zeker niet allemaal kleine spelers.

Ik vergelijk Fabless bedrijven voor mijzelf maar met projectontwikkelaars die grote bouwprojecten aannemen en voor het feitelijke werk architecten en aannemers inhuren.

Er wordt ook gewerkt voor Volkswagen en BMW.

De LED industrie heeft ook componenten waar ROOD iets mee kan.

ROOD heeft in het verleden geen dividend uitgekeerd. Dat kon ook niet gezien de beperkte winstgevendheid. Het bedrijf mikt op autonome groei en heeft momenteel een balans die in evenwicht is en voldoende geld in kas.

Ik heb helaas niet alle vragen op een rij, noch de antwoorden erop.

Antwoorden vanuit ROOD moesten uiteraard geen koersgevoelige informatie bevatten, reden voor het af en toe wat omzichtige antwoord. Dit is m.i. terecht en geen reden tot wantrouwen.

Meerdere zakenrelaties hebben tijdens de vragenronde blijk gegeven van hun uitdrukkelijke instemming met- en enthousiasme over het pad dat door ROOD is ingeslagen.

De intentieverklaring die in het persbericht van vandaag 25 september werd gepubliceerd is met een Indiaas bedrijf dat chips in groot volume (*en voor relatief? lage prijzen*) wil gaan maken in de markt voor domotica. Dhr. Nijenhuis voegde daaraan toe dat men vergeworderd is met het afsluiten van een contract, maar dat zulks complex is en veel tijd vergt. Men heeft de stand tot nu toe alvast willen vastleggen, vandaar de intentieovereenkomst.

Ik denk zelf dat de markt voor domotica tot nu toe een ietwat nichekarakter heeft gehad, met een bijbehorend prijsniveau. Een speler die in groot volume gaat produceren zal door een lager prijsniveau het nichekarakter aan deze markt ontnemen. Als ROOD iets wil betekenen in de domotica markt dan is deze intentieovereenkomst een betere mijlpaal dan overleg met een speler in het niche segment. Die speler zal nog voor korte tijd zijn prijsniveau kunnen handhaven maar al snel worden weggeconcurrerd op prijs.

Edit 01 oktober 2014: In het persbericht dat op 25 september nabeurs werd verspreid, is gesproken over een Europese partij ipv een Indiase. Zie ook de toegevoegde forumposts.

De gestelde financiële vraag (hiervoor aangekondigd):

ROOD heeft een aantal goede ambities neergezet. Maar het lijkt erop dat een aantal van die ambities geld gaan vereisen. Kan het zijn dat ROOD in de toekomst opnieuw geld moet zien aan te trekken om de ambities te kunnen realiseren?

Het antwoord is: Dat is niet de bedoeling. Als er iets gefinancierd moet worden, dan moet dat uit eigen middelen komen. Daar is ook voldoende geld voor aanwezig. Maar zeg nooit "nooit". Als omstandigheden veranderen buiten wat zich nu aftekent dan kan het zijn dat ten aanzien van financiering een koerswijziging noodzakelijk is.

Het voorbehoud bij dit laatste antwoord lijkt mij uitermate redelijk.

Het antwoordt beperkt daarmee de omvang waarin ROOD risico's neemt met "co-finance" tot bedragen die de balans niet verstoren.

In het antwoord op een andere vraag is overigens door dhr. Nijenhuis vermeld dat ROOD sinds men is begonnen met "co-finance" slechts op een enkele deal geld heeft verloren. Het daarmee gemoeide bedrag beliep enige duizenden euro's.

Ik vermoed zelf dat een particuliere uitvinder met een werkbaar idee en een patent erop in theorie wel zou kunnen aankloppen bij ROOD, maar in de praktijk weinig kans heeft op succes.

Co-financing zal zo te zien beperkt blijven tot het voorfinancieren van eigen werk door ROOD, waarna de investering via de marges tijdens het commerciële leven van het gecreëerde product wordt terugverdiend.

Tot zover deze samenvatting en analyse.

Succes!

Rooster2.

Forumposts op IEX:

[quote alias=DeZwarteRidder id=7916410 date=201409261336]

11:58 Rood: intentieverklaring met Europese partij

AMSTERDAM (AFN) - Het designhuis waarmee RoodMicrotec een intentieverklaring heeft getekend is een Europese partij. Dat zei topman Philip Nijenhuis vrijdag tegen AFN. Hij wilde de naam van de zogenoemde fabless company, die een chip heeft ontwikkeld voor draadloze communicatie, echter niet prijsgeven.

[/quote]

[quote alias=redrooster id=7917508 date=201409262156]

He Rooster2, dank voor je heldere verslag! Ter aanvulling nog een paar dingen die mij zijn bijgebleven (in willekeurige volgorde):

- co-financiering is minder kostbaar dan 't lijkt, omdat de kosten worden voor belangrijk deel goedge maakt door gebruik te maken van de beschikbare capaciteit. Verder zegt RM een stuk volwassener/zakelijker (dan voorheen) geworden in de contractuele afspraken die ze maken met (potentiële) opdrachtgevers.

- Op een vraag van Geert S. gaf Nijenhuis een voorbeeld van een niet nader te noemen product met een kostprijs van circa 1 euro, dat bij een succesvolle introductie zomaar in een hoeveelheid van miljoenen geproduceerd kan gaan worden. In die gevallen kan RM flink mee profiteren en garen spinnen bij de gemaakte contractafspraken.

- in een gesprek achteraf met Reinhard Pusch hoorde ik iets meer over het recente, geslaagde bezoek aan ZO Azië. Het is (ook) in deze markt heel belangrijk om je netwerk te onderhouden voor als er plotseling grote orders doorkomen. Ze hebben hun partners dus op de hoogte gebracht van de laatste ontwikkelingen en daar is heel positief (met veel interesse) op gereageerd.

- Rood is een niche-player die zich juist richt op de meer specialistische, complexe (high-end) toepassingen. Ze zijn in dat opzicht heel anders dan bedrijven die zich toeleggen op de iPhones etc (voor de massa). In deze segmenten krijgt RM een goede naam. De marges zijn in die markten vanzelfsprekend hoger.

- ik vond het toch leuk om te horen dat RM nauwe banden heeft met bedrijven die betrokken zijn bij de succesvolle ruimtevaart-industrie van India (zie onlangs de geslaagde missie naar Mars) en hypermoderne technieken die het mogelijk maken voor blinde mensen om in elk geval schaduwen in grijstinten te kunnen zien. Dit onderstreept het feit dat ze op kwalitatief hoog niveau een rol van betekenis spelen.

- de samenwerking met Siemens ligt heel goed op schema. Nu komen langzamerhand ook nieuwe opdrachten door. Siemens gaat (zie recente persberichten hierover) ook steeds meer uitbesteden en dat biedt kansen.

- tenslotte vond ik de boardleden behoorlijk realistisch. Ze zijn zich er zeer bewust van dat lang niet alle productideeën/innovaties een succes worden. De kunst is dus om goed in te schatten welke producten gaan doorbreken en daarvoor kan RM putten uit een heel divers en hoogwaardig team van experts.

Tot zover, het is allemaal niet keihard, maar 't geeft mij in elk geval veel vertrouwen in de toekomst van RM!

[/quote]

Einde forumposts