

ALGEMENE VERGADERING 2020 ORDINA N.V.

Door Stichting Rechtsbescherming Beleggers ingezonden vragen



Vraag 1:

Ordina groeide met name in België en Luxemburg goed. In Nederland kromp de omzet licht. In totaal liepen de opbrengsten t.o.v. Q1 2019 met 1,8% op tot € 96,3 mln. Hoe kan het zijn dat Nederland continue minder presteert? Vorig jaar gaf u als oorzaak aan dat u minder externe medewerkers inzet omdat de eigen professionals meer winst genereren.

a) Kunt u aangeven waarom de opbrengsten in Q1 van 2020 weer achterbleven.

In het eerste kwartaal van 2020 zagen we in lijn met het vierde kwartaal 2019 in Nederland een afbouw van de omzet met externe medewerkers. Deze daling is gedeeltelijk opgevangen met de inzet van onze eigen professionals en met een stijgende omzet vanuit onze business propositities.

b) Waar ligt het omslagpunt dat de hogere opbrengsten van de eigen professionals de opbrengsten doen toenemen?

In het eerste kwartaal hebben we hogere opbrengsten met eigen medewerkers gerealiseerd ten opzichte van het eerste kwartaal 2019. Het is vooral van belang dat we ook groei van het aantal eigen medewerkers realiseren om eventuele daling van omzet met externe medewerkers verder op te kunnen vangen.

c) Ziet u überhaupt al groei in Nederland en wanneer?

We geven geen vooruitzichten, maar zien genoeg kansen om te groeien.

Vraag 2:

Deze vraag gaat over de, voor Ordina, zwakke markt in Nederland.

Zit er verschil in productmix tussen België en Nederland?

De productmix is gelijk binnen België en Nederland. In beide landen richten we ons op groei over de as van onze business propositities en we zien in beide landen dat daar goede stappen vooruit worden gemaakt.

Vraag 3:

De overheid heeft verschillende maatregelen opgetuigd om het bedrijfsleven te ondersteunen.

a) Maakt u gebruik van de NOW-regeling?

Nee.

b) Heeft u uitstel van BTW aangevraagd?

Nee.

Vraag 4:

Heeft u i.v.m. de zeer onzekere tijd waarin we zitten en tegemoet gaan in het kader van corona een stresstest gedaan om een beeld te krijgen van de schuld en liquiditeit, cash-flow en liquide middelen voor de renteverplichtingen en schuldaflossingen en crisisbestendigheid van het bedrijfsmodel.

We hebben een scenarioanalyse uitgevoerd waarbij we met name op het gebied van cashflow en liquiditeit diverse uitgangspunten getoetst en doorgerekend hebben. Schuldaflossing is daarbij niet aan de orde gegeven het feit dat we een positieve cashpositie hebben.

b. Zo ja, heeft u daar verschillende scenario's bij betrokken.

Ja.

c. Blijft in het worstcasescenario de continuïteit van de onderneming gewaarborgd?

Ja, waarbij in de extremere scenario's wel maatregelen genomen moeten worden.

d. Welke diepingrijpende maatregelen kunnen er eventueel nodig zijn?

Het bedrijfsmodel van Ordina geeft nagenoeg alleen de mogelijkheid om in te grijpen op personeel. Indien er een situatie ontstaat waarbij de vraag naar specifieke expertise of IT-capaciteit sterk afneemt dan zal dit voor ons leiden tot inkrimpen van onze capaciteit op dit specifieke vlak.

e. Blijft Ordina in dit scenario aan de bankconvenanten voldoen?

De headroom onder de bankconvenanten zou in de extremere scenario's tijdelijk krap kunnen worden, zoals dat voor vele ondernemingen zal gelden in sombere scenario's.

f. In welk scenario dreigt op termijn een serieuze liquiditeitskrapte, of zelfs te kort?

Daarvoor is een langduriger, somber scenario nodig waarbij ook geen extra liquiditeit kan worden aangetrokken.

g. Hoe kwetsbaar bent u bij een mogelijke zware recessie of een depressie?

We hebben een sterke basis, geen lange termijnschulden en goede kaspositie. Indien we een zware recessie tegemoet gaan zullen we daarop inspelen met passende maatregelen om de continuïteit van de onderneming te borgen.

Vraag 5:

Denkt u dit jaar de bankconvenanten te halen?

We geven geen verwachtingen over onze toekomstige resultaten.

Vraag 6:

U zegt dat u in het afgelopen kwartaal ondanks de coronacrisis meer winst op een hogere omzet behaald vergeleken met een jaar geleden. Als we kijken in welke sectoren u werkzaam bent, had u dan niet beter kunnen zeggen: "dankzij de Corona crisis is er meer winst en een hogere omzet behaald"?

Het eerste kwartaal betreft de periode januari, februari en maart. De impact van Corona is pas medio maart voelbaar geworden. Er is daardoor nagenoeg geen sprake van impact van het Coronavirus op onze Q1 resultaten. De verbeterde winstgevendheid is het resultaat van de uitvoering van onze strategie: toename van omzet met onze business propoities, de inzet van meer high performance teams en de strakkere operatie.

Vraag 7:

Vanwege de lockdown zijn bedrijven begonnen om zoveel mogelijk thuis te werken.

Heeft u extra kosten moeten maken om de medewerkers zoveel mogelijk thuis te laten werken.

We hebben inderdaad wel wat extra kosten gemaakt, bijvoorbeeld om te zorgen dat onze medewerkers ook thuis de juiste faciliteiten hebben (een goede werkplek). Anderzijds worden er ook kosten bespaard waaronder bijvoorbeeld brandstofkosten.

b) Hebben de medewerkers die op locatie moeten werken nog extra moeilijkheden ondervonden vanwege de veiligheidsvoorschriften wat nadelig was voor hun productiviteit?

Dit is zeer beperkt geweest.

Vraag 8:

Uw ICT-diensten zijn voor bedrijven essentieel om de crisis door te komen. De winstmarge is gestegen. a)

Stelt u, of kunt u minimumeisen aan de winstmarge stellen voor u een opdracht aanneemt?

Wij hebben – zoals altijd – intern richtlijnen voor de marges die we op de verschillende diensten en services willen behalen. Aan de andere kant is het uiteraard van belang om een concurrerende prijs te kunnen bieden in onze markt.

Vraag 9:

U werkt samen op het gebied van Artificial Intelligence- en Machine Learning-platforms met Dataiku.

a. Hoe verloopt de snellere transformatie van klanten naar een intelligente datagedreven organisatie om intelligente algoritmes op gecontroleerde wijze schaalbaar te maken

Dataiku DSS is een softwareproduct dat de end-to-end keten van dataproducten binnen een organisatie in één platform verenigt. De visie van Dataiku op data science past bij die van Ordina door de nadruk op het betrekken van de gehele organisatie en een focus op het betrouwbaar operationaliseren van intelligente algoritmes. Door het partnership dat wij met Dataiku hebben gesloten, hebben we afgelopen jaar een aantal mooie opdrachten kunnen doen.

b. Is dit onderdeel van uw productaanbod door de coronacrisis in een versnelling gekomen.

We onderhouden een duurzame funnel met potentiële Dataiku-klanten in nauw overleg met Dataiku zelf. Afgelopen periode hebben we geen specifieke effecten op deze funnel vastgesteld.

c. Zijn uw consultants, architecten en developers thans voldoende getraind en gespecialiseerd met het Dataiku-platform of is dit iets van een langere duur.

We hebben op het moment voldoende consultants die getraind en gecertificeerd zijn voor het werken met Dataiku. We blijven ook investeren in deze kennis, zowel in de breedte als in de diepte.

d. Levert deze dienst al een voldoende rendement?

Gegeven de kaders van een groeiend expertisegebied binnen Ordina, zijn we tevreden over de huidige ontwikkelingen.

e. Is er nog verschil in vraag tussen Nederland en België naar deze diensten?

Op dit moment bieden we de dienst voornamelijk in Nederland aan.

Agendapunt 2f – vraag 10:

De winstmarge liet een verbetering zien en u vindt de kaspositie momenteel sterk en toch schrapt u het dividend voor dit jaar. Dat komt de koers niet ten goede komen. Heeft u er over nagedacht om stockdividend uit de agioreserve uit te keren. De agioreserve is ontstaan omdat aandeelhouders bij de uitgifte van aandelen boven de nominale waarde betalen. M.a.w. de agioreserve is geld van de aandeelhouders. Indien u met toestemming van de aandeelhouders uit de agioreserve uitkeert heeft niemand hier iets over te zeggen want het is geld van de aandeelhouders.

Het doel van het intrekken van het dividendvoorstel is om liquide middelen binnen de onderneming te houden gezien de onzekere vooruitzichten. Het uitkeren van stockdividend leidt tot verwatering en is niet overwogen.

Agendapunt 4b – vraag 11:

Wij zouden graag in een uitgebreide motivatie van de heer Maes vernemen waarom Ordina zo'n interessant bedrijf is dat het hem motiveert om zich kandidaat te stellen voor een herbenoeming als CEO/statutair bestuurder voor een nieuwe termijn.

Ik heb sinds 2011 met erg veel plezier voor Ordina gewerkt, waarin de laatste 3 jaar als CEO. Ik heb Ordina leren kennen als een bedrijf dat dicht bij haar klanten en mensen staat, een bedrijf waar innovatief meedenken centraal staat. Onze strategie Ordina 2022, ahead of change, begint zijn vruchten af te werpen. Ik haal erg veel energie uit de enthousiaste reacties van onze klanten en positieve flow die hierdoor in het bedrijf ontstaat. Dat maakt dat ik elke ochtend met plezier aan de slag ga. Ik vind het dan ook een hele eer om deze reis van ons mooie bedrijf te mogen begeleiden.

Agendapunt 4c – vraag 12:

Wij zouden graag in een uitgebreide motivatie van mevrouw Den Otter vernemen waarom Ordina zo'n interessant bedrijf is dat het haar motiveert om zich kandidaat te stellen voor een herbenoeming als CFO/statutair bestuurder voor een nieuwe termijn.

De afgelopen 4 jaar heb ik met veel energie en plezier gewerkt aan onze strategie 2022. Het is mooi om te zien dat we daar nu de eerste resultaten van beginnen te zien. Ordina is een mooi bedrijf. We hebben een goed team om ons heen, sterke relaties met onze klanten en goed mensen. Ik heb er zin in om de komende tijd verder te bouwen aan de weg die we zijn ingeslagen.

Agendapunt 5c – vraag 13:

Kan de R.v.C. ons zeggen hoe u bij mevrouw Menssen terecht bent gekomen? Hoe intensief en zorgvuldig is het proces geweest om een afgewogen keuze te kunnen maken.

- a) Bent u zelf op zoek gegaan, heeft u gebruik gemaakt van een headhunter of is er een executive-searchbureau ingeschakeld.
- b) Wat was de opdracht aan de headhunter.
- c) Had u een groslijst, hoe groot was deze, hoe is de procedure verlopen om hier goede kandidaten uit te zoeken?
- d) Is daarna een shortlist met kandidaten opgesteld?
- e) Zijn deze besproken in een klein comité?

- f) Heeft dit geleid tot de selectie van een beperkt aantal kandidaten?
- g) Zijn er vervolgens met deze kandidaten gesprekken gevoerd door ieder lid van de R.v.C. afzonderlijk?

Bij opvolgingsprocedures volgen wij zoveel mogelijk een vast proces. In het kader van de opvolgingsprocedures van de heer Anbeek, resp. de heer Kregting is een uitgebreid proces doorlopen. Hierbij heeft de RvC allereerst de profielen van de nieuwe commissarissen vastgesteld waarbij dit keer als essentieel werd gezien een commissaris met aantoonbare kennis en ervaring op het gebied van financiële verslaglegging en audit committee en een commissaris met aantoonbare kennis en ervaring op het gebied van digitalisering en nieuwe business modellen. Tevens werd uit oogpunt van diversiteit en inclusie van de gehele RvC noodzakelijk geacht dat minimaal een commissaris vrouw was en gezien de sterk groeiende omzet in België en Luxemburg een met de Belgische nationaliteit. Vervolgens is met ondersteuning van een executive search bureau het proces begeleid. Hierbij zijn wij uiteindelijk van een long – en short list naar een voorkeurskandidaat gekomen, mevrouw Menssen, resp. de heer Michiels. Criteria die we hier bij hebben gehanteerd zijn opgenomen in de AVA oproeping en agenda. In de verschillende gesprekken die hebben plaatsgevonden, is getoetst of er tussen alle gesprekspartners wederzijds voldoende aanknopingspunten waren voor, uiteindelijk, een voordracht. De gehele procedure is voorbereid door de remuneratie, nominatie en HR commissie, met een betrokkenheid vanuit de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur.

Wij zouden graag wat meer gedetailleerde informatie willen vernemen over het onderzoek dat door mevrouw Menssen is uitgevoerd, naar de achtergronden en de organisatorische aspecten bij Ordina

- a) Hoe zorgvuldig was het traject dat u heeft doorlopen?
- b) Hoe verliepen de gesprekken met de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen.
- c) Is hierbij teruggekeken, maar ook naar de toekomstperspectieven, strategie en de verwachtingen die beide Raden hebben.
- d) Hoe uitgebreid zijn deze besproken.
- e) Wat denkt u toe te kunnen voegen aan de waardecreatie bij Ordina?
- f) Heeft u met de accountant gesproken?
- g) Wij zouden graag een uitgebreide motivatie van u vernemen waarom Ordina zo'n interessant bedrijf is dat het u motiveert om zich kandidaat te stellen voor een benoeming in de Raad van Commissarissen.

Ik heb mij verdiept in publicaties over Ordina gelezen. Daarnaast heb ik veel gesprekken gevoerd met het management, (oud-) medewerkers & commissarissen. Alle gesprekken heb ik ervaren als zeer open. Het traject was prettig, nuttig en constructief. De gesprekken verliepen open en constructief en waren inhoudelijk sterk en scherp. Er is teruggekeken naar historie en vooruitgekeken aan de hand van de gedeelde strategische agenda en plannen. Er is met de externe accountant gesproken over aanpak en oordeel.

Ten aanzien van motivatie deel ik graag het volgende met u. De kenmerken van het bedrijf en de strategie spreken mij zeer aan. Elementen die ik daarbij kan noemen zijn de techniek (ik ben ingenieur), de digitalisering (going forward), de insteek om met mensen resultaten te behalen. Ik ben zeer enthousiast om hier vanuit mijn rol als toezichthouder een bijdrage aan te kunnen en mogen leveren.

Agendapunt 5d:

Kan de R.v.C. ons zeggen hoe u bij de heer Michiels terecht bent gekomen? Hoe intensief en zorgvuldig is het proces geweest om een afgewogen keuze te kunnen maken.

- h) Bent u zelf op zoek gegaan, heeft u gebruik gemaakt van een headhunter of is er een executive-searchbureau ingeschakeld.
- i) Wat was de opdracht aan de headhunter.
- j) Had u een groslijst, hoe groot was deze, hoe is de procedure verlopen om hier goede kandidaten uit te zoeken?
- k) Is daarna een shortlist met kandidaten opgesteld?
- l) Zijn deze besproken in een klein comité?

- m) Heeft dit geleid tot de selectie van een beperkt aantal kandidaten?
- n) Zijn er vervolgens met deze kandidaten gesprekken gevoerd door ieder lid van de R.v.C. afzonderlijk?

Zie het antwoord bij agendapunt 5c.1.

Wij zouden graag wat meer gedetailleerde informatie willen vernemen over het onderzoek dat door de heer Michiels is uitgevoerd, naar de achtergronden en de organisatorische aspecten bij Ordina

- h) Hoe zorgvuldig was het traject dat u heeft doorlopen?
- i) Hoe verliepen de gesprekken met de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen.
- j) Is hierbij teruggekeken, maar ook naar de toekomstperspectieven, strategie en de verwachtingen die beide Raden hebben.
- k) Hoe uitgebreid zijn deze besproken.
- l) Wat denkt u toe te kunnen voegen aan de waardecreatie bij Ordina?
- m) Heeft u met de accountant gesproken?
- n) Wij zouden graag een uitgebreide motivatie van u vernemen waarom Ordina zo'n interessant bedrijf is dat het u motiveert om zich kandidaat te stellen voor een benoeming in de Raad van Commissarissen.

Ik ben aangenaam verrast tijdens mijn eerste introductie. Er is ruim de tijd geboden om met heel wat verantwoordelijken in zowel BE als NL te spreken, en deze gesprekken waren allemaal heel open en hadden zowel betrekking op ervaringen uit het verleden als plannen naar de toekomst.

De contacten met de overige commissarissen lopen zeer vlot en hartelijk, en er wordt zorg gedragen dat elke commissaris vanuit haar/zijn perspectief kan bijdragen aan de topics die op de agenda staan. Ook de veelvuldige contacten met de RvB verlopen zeer open en constructief. Opvolging gebeurt tot nog toe zeer punctueel en grondig. Recentelijk hadden we bijvoorbeeld een namiddag review van de vooruitgang en vervolg van de strategische agenda, die opnieuw zeer opbouwend en versterkend werkte vanwege de goede interactie tussen RvB en RvC. Ik heb (nog) niet met de accountant gesproken.

Vanuit mijn brede ervaring in de IT sector zowel in België als Nederland denk ik voldoende zicht te hebben op zowel trends in de markt om mogelijke opportuniteiten en bedreigingen voor Ordina te kunnen waarnemen, maar ook of ze gepast worden aangepakt en opgevolgd. Bovendien ben ik zelf binnen mijn eigen vennootschap op kleine schaal actief als leverancier van IT management diensten, welke ervaringen mij ook aan de leverancierskant sterken om Ordina te ondersteunen. Ordina is best een interessante speler in de Benelux markt. Tegelijkertijd denk ik dat er opportuniteiten zijn om een nog sterker en beter imago en marktpositie te verwerven, en daar werk ik graag aan mee.