

AANDEELHOUDERSCIRCULAIRE

MORE **FIELD**



Inhoudsopgave

| | | |
|----|---|----|
| 1 | Belangrijke informatie..... | 3 |
| 2 | Morefield Group: historie en gang van zaken..... | 3 |
| 3 | Morefield: positieve resultaten in 2020 en 2021 | 4 |
| 4 | Kersten, het draait om mensen | 5 |
| 5 | Kersten groeiende speler in hulpmiddelenmarkt..... | 6 |
| 6 | Groei Kersten ondanks Corona..... | 7 |
| 7 | Verdere groei Kersten in 2021 | 8 |
| 8 | Structuur van de beoogde transactie | 9 |
| 9 | Rationale van de transactie | 10 |
| 10 | Effecten voor aandeelhouders Morefield | 11 |
| 11 | Risicofactoren | 11 |
| 12 | Aandeelhoudersvergadering en aanbeveling..... | 12 |
| 13 | Praktische informatie..... | 13 |

1 Belangrijke informatie

Deze aandeelhouderscirculaire is uitsluitend bedoeld om (nadere) informatie te verstrekken aan de aandeelhouders van Morefield Group N.V. ("Morefield") ter voorbereiding op de besluitvorming over de voorgenomen verwerving van 92% van de gewone aandelen A en 100% van de preferente aandelen CP van Kersten Groep BV. ("Kersten Groep") in de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders van donderdag 15 september 2022 Deze aandeelhouderscirculaire is gepubliceerd op de website van Morefield (www.morefieldgroup.nl).

2 Morefield Group: historie en gang van zaken

Morefield heeft als beursgenoteerde vennootschap een ondernemende historie. Vanaf de beursgang in 1984 tot 2010 bestond het ondernemen uit investeren in diverse portefeuillebedrijven, gespreid over Europa en de Verenigde Staten met activiteiten die varieerden van meubelfabricage tot studiebegeleiding. Na de verkoop van de portefeuille werd de focus gelegd op de bemiddeling van zelfstandige professionals. Vanaf 2011 onder de naam Source Group en vanaf eind 2016 onder de naam HeadFirst Source Group (HFS). Dankzij de groeiende vraag naar IT-professionals en de versterkte marktpositie van het fusiebedrijf, namen omzet en winst gestaag toe. Over het boekjaar 2017 werd 499 miljoen euro omzet geboekt.

Toen in 2018 de mogelijkheid zich voordeed om het opgebouwde bedrijf tegen aantrekkelijke voorwaarden te verkopen, is daarvoor gekozen. De verkoopopbrengst werd grotendeels aan aandeelhouders uitgekeerd. De vennootschap werd hernoemd tot Morefield Group en ging op zoek naar nieuwe activiteiten en investeringen, bij voorkeur aansluitend bij de sector waarin succesvolle resultaten waren behaald: contracting, interim-management en bemiddeling van zelfstandige professionals.

Daarbij gaf Morefield aan nieuwe activiteiten te willen ontplooiën en/of inbrengen, die voldoen aan (een aantal van) de volgende criteria:

- groeiend(e) markt of marktsegment;
- bij voorkeur aansluitend bij de sector waarin HFS actief was;
- goed management;
- aantrekkelijke waardepropositie voor aandeelhouders;
- gezonde winstgevendheid en groei van de winst per aandeel;
- perspectief van waardegroei op lange termijn.

Eind 2020 heeft Morefield vervolgens een investering gedaan op het gebied van bemiddeling van professionals. Morefield verwierf een belang van 16,9 procent in het eveneens beursgenoteerde Novisource NV. Novisource is actief op het gebied van bemiddeling van eigen Business & IT-professionals en zelfstandige professionals. Het bedrijf verleent Business & IT consultancy met een sterke focus op zakelijke dienstverleners in de financiële sector (banken, verzekeraars,

pensioenfondsen & vermogensbeheerders). Novisource biedt verandercapaciteit binnen de businessstema's Regulatory change en Digital transformation, ondersteund door kennis en expertise op het gebied van Information services en Information security.

Het aandelenpakket (groot 1,987 miljoen aandelen) in Novisource is verworven van Value8. De aankoop werd betaald door uitgifte van 850.000 aandelen Morefield Group tegen 0,22 euro per aandeel en een rentedragende lening, groot 1,8 miljoen euro met een coupon van 6 procent. Op grond van de voorwaarden kwalificeert deze lening als eigen vermogen. In juni 2021 heeft Morefield het belang in Novisource verder vergroot tot 29,7 procent.

De beursgenoteerde vennootschap Novisource NV is inmiddels van naam veranderd. Sinds augustus 2021 is de naam Almunda Professionals NV en begin 2022 heeft de vennootschap bekendgemaakt dat het een meerderheidsbelang (80 procent) heeft verworven in PIDZ Holding, een platform op het gebied van zorgprofessionals. Na deze transactie houdt Morefield belang van 19,7 procent in Almunda Professionals.

3 Morefield: positieve resultaten in 2020 en 2021

Morefield heeft over het boekjaar 2020 een licht positief resultaat geboekt. De winst kwam in dat jaar uit op 11.000 euro tegen een verlies van 75.000 euro een jaar eerder. De financiële baten kwamen uit op 119.000 euro. Daar stonden operationele lasten van 104.000 euro en financiële lasten van 4.000 euro tegenover. Het eigen vermogen bedroeg ultimo 2020 2,06 miljoen euro.

Het jaar 2020 stond in het teken van de zoektocht naar nieuwe activiteiten. Ultimo 2020 heeft Morefield een belang van 16,9% verworven in Novisource NV. (inmiddels Almunda Professionals NV) Hiermee werd invulling gegeven aan het in 2018 uitgesproken voornemen om actief te blijven in de markt van interim-professionals.

Morefield Group heeft over 2021 een positief resultaat behaald van 451.000 euro. De winst per aandeel steeg van 0,1 eurocent naar 2,7 eurocent. Het positieve resultaat is te danken aan de (ongerealiseerde) koerswinst op de aandelen Almunda Professionals en de in 2021 genoten dividendinkomsten. In 2021 verdubbelde het eigen vermogen van Morefield van 2,06 naar 4,05 miljoen euro. Per aandeel steeg het eigen vermogen van 16,5 naar 20,7 eurocent.

Medio 2021 werd het belang in het beursgenoteerde Novisource N.V. uitgebreid van 16,7 naar 29,7 procent. De beursgenoteerde vennootschap Novisource N.V. is in augustus 2021 hernoemd tot Almunda Professionals N.V. Na de overname door Almunda Professionals van PIDZ, een platform dat vraag en aanbod naar zelfstandige zorgprofessionals bij elkaar brengt, is het aandelenbelang van Morefield gedaald tot 19,7 procent.

Het volledige door de accountant gecontroleerde jaarverslag 2021 alsmede de halfjaarcijfers 2022 zijn op de website www.morefieldgroup.nl beschikbaar.

4 Kersten, het draait om mensen

De missie: Kersten maakt het verschil

De missie van Kersten hulpmiddelen is een verschil te maken in het leven van mensen - van jong tot oud - die te maken hebben met een fysieke beperking. De visie van Kersten is het ontwikkelen van de standaard voor excellente en efficiënte hulpmiddelenzorg, als stabiele schakel in de huidige zorgketen en als onmisbaar onderdeel van een duurzaam en mensgericht zorglandschap in de toekomst.

Strategie: de beste hulpmiddelenleverancier in alle sectoren

De kernactiviteiten van Kersten bestaan uit het selecteren, adviseren, leveren en onderhouden van hulpmiddelen voor mensen met een fysieke beperking. De gebruikers van producten van Kersten, in de leeftijd van 0 tot 100+ jaar, kunnen hierdoor beter participeren in de maatschappij en zijn in staat langer en aangenamer te leven. De klanten van Kersten zijn gemeenten, zorgkantoren, zorgverzekeraars en zorginstellingen /zorgorganisaties. Kersten levert daarnaast in beperkte mate rechtstreeks aan particulieren.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen en ISO-certificering

Kersten heeft maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel staan. Dit zit diep verankerd in het DNA van de organisatie en komt zowel in de circulaire processen als in het social-returnbeleid tot uitdrukking. Kersten heeft in 2019 het hoogste niveau behaald van het PSO-keurmerk, namelijk trede 3. PSO staat voor Prestatieladder Socialer Ondernemen. Hiermee behoort Kersten tot de best presterende bedrijven op het vlak van socialer ondernemen. In 2020 is Kersten als eerste hulpmiddelenleverancier in de sector aangesloten bij de Green Deal, een landelijk initiatief voor het verduurzamen van de zorg. Kersten heeft hiermee commitment afgegeven om actief bij te dragen aan verdere verduurzaming van de zorg. Daarnaast heeft Kersten de wettelijk verplichte EED-Audit uitgevoerd op grond van de Europese Energie Efficiency Richtlijn. Op basis van dit rapport zullen energie- en milieubesparende acties worden uitgevoerd. Daarnaast heeft Kersten ISO-9001 en -14001 certificeringen, waarvan de audit in november 2020 heeft plaatsgevonden.

Ervaren managementteam met wortels in de zorg

Op 1 februari 2020 zijn B.B. Alberts (CEO) en E. Vos (CFO) gestart als nieuwe bestuurders van Kersten en haar dochterbedrijven. Bas Alberts en Edgar Vos hebben F. Mulder, die de organisatie per 31 december 2019 heeft verlaten, vervangen. In de afgelopen twee jaar is het brede managementteam versterkt en is het stevige fundament gelegd voor langdurig groeitraject.

5 Kersten groeiende speler in hulpmiddelenmarkt

Kersten heeft vier marktsegmenten als strategisch belangrijk gedefinieerd. Deze splitsing wordt voor een belangrijk deel bepaald door de onderliggende geldstromen. De segmenten zijn de Wlz (Wet langdurige zorg), de Wmo (Wet maatschappelijke ondersteuning 2015), de Zorgverzekeringswet en tot slot het segment Communicatie & Omgevingsbesturing.

Op basis van de financieringsstromen heeft Kersten een aansturingsmodel met business units, waarbij het shared service center (SSC) centraal is ingericht. Vanuit de financieringsstromen is de interne organisatie vervolgens ingericht naar business units: Wlz BT, Wlz BBT, Wlz BBT Depot, Wmo, Zv en RTD.

a. Wet langdurige zorg

Achter de Wlz staat de Nederlandse Staat die het kanaliseren van de geldstroom en betalingen vervolgens heeft uitbesteed aan zorgkantoren. De Wlz wordt verder opgedeeld in een bovenbudgettaire en een budgettaire gedeelte. In het bovenbudgettaire gedeelte is Kersten actief als deponhouder en als hulpmiddelendistributeur. De uiteindelijke voorzieningen worden geleverd aan de cliënten. Zorginstellingen krijgen voor het budgettaire gedeelte via de zorgkantoren een budget toegewezen waarbinnen zij zorg moeten verlenen. De instellingen betalen voor deze services uit hun budget en dit gedeelte wordt dan onder meer door aanbestedingen ingekocht.

b. Wet maatschappelijke ondersteuning 2015

In deze markt worden voorzieningen verstrekt aan inwoners van gemeenten. De eindgebruikers of cliënten betalen niet direct voor de service of het hulpmiddel. In sommige gemeenten moet een inwoner wel een eigen bijdrage betalen aan de gemeente. De gemeente betaalt en is de klant van Kersten. Contracten worden gegund op basis van openbare aanbestedingen. De komende jaren blijft Kersten streven om een fair share van de totale markt naar zich toe te trekken.

c. Zorgverzekeringswet

Mensen die tijdelijk een hulpmiddel nodig hebben, kunnen een beroep doen op de Zorgverzekeringswet. Ook hiervoor verhuurt Kersten via de zorgverzekeraar de juiste hulpmiddelen. Kersten levert een volledig assortiment aan zorg- en revalidatiehulpmiddelen. Kersten biedt deze hulpmiddelen aan via diverse uitleenpunten in Nederland.

d. Communicatie & Omgevingsbesturing

Anders dan de andere segmenten wordt Communicatie & Omgevingsbesturing niet gedefinieerd door de geldstromen, maar door het type product en expertise op het gebied van communicatie en omgevingsbesturing. In alle gevallen is de client de eindgebruiker, maar de voorziening kan betaald worden vanuit de Wlz, de Wmo of de Zorgverzekeringswet.

Omgevingsbesturing is een oplossing voor cliënten die zeer beperkt mobiel zijn, maar toch deuren en gordijnen willen openen en sluiten of elektrische apparatuur en verlichting aan en uit willen

zetten. In deze doelgroep zijn er cliënten die zo weinig mobiel zijn dat ze speciale apparatuur nodig hebben om deze wensen kenbaar te maken. Voor hen verzorgt Kersten bijvoorbeeld oog- of kinbesturing en spraaksturing.

6 Groei Kersten ondanks Corona

Nadat de resultaten in 2019 al stevig waren verbeterd, was het doel voor 2020 om Kersten verder te laten groeien. De eerste groeipijler is autonome groei door nieuwe klanten en nieuwe contracten, zoals bijvoorbeeld via aanbestedingen in de Wmo-markt. De tweede groeipijler betreft acquisities. Kersten heeft de ambitie om actief mee te doen in de consolidatie die zichtbaar is in de sector.

In februari 2020 startte het nieuwe managementteam van Kersten, Bas Alberts en Edgar Vos, met de opdracht om Kersten in de komende jaren te laten groeien. De plannen bevatten doelstellingen en acties die deels pas op lange termijn effect sorteren. Het is verheugend dat al in 2020 effecten van het groeiplan zichtbaar werden.

De belangrijkste stap werd ongetwijfeld op 19 juni 2020 gezet. Op die dag kon Kersten de doorstart van Hulpmiddelencentrum (HMC) bekendmaken. De teams van Kersten en Value8 hebben maandenlang intensief samengewerkt om tot een transactie met de curator te komen en de doorstart te realiseren.

HMC is een belangrijke speler op het gebied van hulpmiddelen in het kader van de Wmo en verrichte zijn dienstverlening in 2019 voor ongeveer 130 Nederlandse gemeenten. De eerste opdracht was om de continuïteit van de dienstverlening aan die gemeenten – en hun hulpbehoevende inwoners – te waarborgen. Dankzij de toewijding van de medewerkers van de combinatie is die doelstelling gerealiseerd. Met de doorstart is de werkgelegenheid van een belangrijk deel van de voormalige HMC-medewerkers behouden. Door het snelle oplossen van hulpvragen en de goede dienstverlening van Kersten hebben veel gemeenten (waarvan sommigen al hadden voorgesorteerd op een overstap) ervoor gekozen om bij de combinatie Kersten/HMC te blijven. De transactie had betrekking op activa met een waarde van ruim 13 miljoen euro, waarvan ongeveer 70% extern is gefinancierd. Kersten voerde met deze transactie het marktaandeel in de Wmo op tot 10 tot 15 procent. De doelstelling is om het marktaandeel in de Wmo-markt via aanbestedingen verder te vergroten. Ten tijde van de transactie is de verwachting uitgesproken dat de omzet van de combinatie zou toenemen tot ten minste 43 tot 47 miljoen euro in 2020 en tot ten minste 50 tot 55 miljoen euro in 2021.

De integratie van HMC is succesvol verlopen, waarbij het managementteam is versterkt, de automatisering is gestroomlijnd en de enthousiaste ex-HMC medewerkers positief binnen de Kersten-organisatie zijn ontvangen. Kersten had eind 2020 elf vestigingen met ongeveer 550 medewerkers. De omzet van Kersten steeg in 2020 van 34,7 miljoen euro naar 54,0 miljoen euro, ruim boven de geïndiceerde bandbreedte van 43 tot 47 miljoen euro. Het bedrijfsresultaat (EBITDA) steeg van 2,5 naar 6,8 miljoen euro.

De impact van COVID-19 op de Nederlandse samenleving en de zorgsector was groot. Het management heeft adequaat gereageerd om de gezondheid van medewerkers te beschermen,

flexibel werken en thuiswerken mogelijk te maken en de klant – binnen de gestelde beperkingen – zo goed als mogelijk te bedienen. Feitelijk was het, vooral in de periode maart – mei 2020, vaak moeilijk om zorginstellingen te bezoeken voor de levering van nieuwe hulpmiddelen of reparatie van bestaande hulpmiddelen. Uiteindelijk is het directe effect van die lockdown op de organisatie beperkt gebleven.

Op operationeel gebied heeft Kersten, daar waar mogelijk, de verbetertrajecten voortgezet. De verbeteringen hebben betrekking op de implementatie van een nieuw planningssysteem, inspanningen om het ziekteverzuim terug te dringen, versterking van de organisatie op sleutelposities en inzet op management development om Kersten klaar te maken voor verdere groei.

7 Verdere groei Kersten in 2021

Kersten is in 2021 fors verder gegroeid. De omzet over 2021 steeg door autonome groei, het volledige effect van de HMC-overname en twee kleinere acquisities. Op 1 april 2021 heeft Kersten Holding FullMobility overgenomen. Bij FullMobility werkten negentien medewerkers, verdeeld over twee vestigingen. FullMobility behaalde (standalone) een omzet van 3,2 miljoen euro. Op 30 november 2021 heeft Kersten de overname van Bert Stevens Orthesebouw gerealiseerd. Bert Stevens Orthesebouw is een gerenommeerde specialist op het gebied van de vervaardiging van ortheses. Ortheses zijn hulpmiddelen zoals braces en spalken. Er werken circa 12 medewerkers. Bert Stevens Orthesebouw behaalde op een (standalone) omzet van 1,2 miljoen euro een positief resultaat.

In 2021 steeg de omzet van Kersten naar circa 72 miljoen euro. De EBITDA kwam uit op 7,9 miljoen euro, ruim 10 procent van de omzet. We stellen vast dat de COVID-19-maatregelen ook in 2021 een dempend effect hebben gehad op omzet, het bedrijfsresultaat en de nettowinst. Medio 2021 heeft Kersten een herfinancieringstraject afgerond en is een faciliteit verkregen om – als Kersten extra Wmo-contracten wint – hulpmiddelenparken aan te schaffen. Voor Kersten vormt deze faciliteit een belangrijke basis voor het lange termijn groeiplan.

Forse groei van omzet en resultaat

| <i>(in miljoenen EUR)</i> | 2021 | 2020 | 2019 |
|---------------------------|------|------|------|
| Omzet | 71,8 | 54,0 | 34,7 |
| EBITDA | 7,9 | 6,7 | 2,5 |
| Bedrijfsresultaat (EBIT) | 3,4 | 4,3 | 1,1 |
| Netto resultaat | 2,0 | 2,6 | 0,6 |
| Solvabiliteit | 34% | 30% | 44% |
| Personeel (FTE) | 516 | 389 | 266 |

Deze cijfers zijn ontleend aan de gecontroleerde jaarrekeningen over 2019, 2020 en 2021 van Kersten Groep.

In het eerste halfjaar van 2022 is de omzet met circa 10 procent gestegen. Kersten had begin 2022 nog last van Covid-beperkingen en hoger ziekteverzuim in de zorg. Door hogere kosten (onder meer loon- en transportkosten) groeide het bedrijfsresultaat minder snel dan de omzet. De verwachting blijft dat de investeringen in IT en organisatie op middellange termijn bijdragen aan de groei.

Voor geheel 2022 wordt een voortzetting van deze trends voorzien. Dat betekent dat voor geheel 2022 een hogere omzet wordt verwacht in combinatie met inflatoire druk aan de kostenzijde. Op lange termijn zullen hogere kosten naar alle waarschijnlijkheid in het prijsniveau kunnen worden verdisconteerd.

8 Structuur van de beoogde transactie

Er staan thans 20.000.000 aandelen Morefield Group uit. Daarvan zijn 10.850.000 (beursgenoteerde) gewone aandelen en 9.150.000 (niet-beursgenoteerde) aandelen A.

De voorgestelde transactie is als volgt:

- Morefield verworft een groot meerderheidsbelang in Kersten van Value8. Dat betreft 92% van de aandelen A Kersten Groep en 100% van de preferente aandelen (nominaal 12,5 miljoen euro) Kersten Groep. Het dividend op deze preferente aandelen bedraagt 8 procent per jaar. Op basis van de aandelenregeling voor het topmanagement van Kersten, kan het belang in aandelen A verwateren tot 80 procent.

Deze overname wordt betaald in diverse componenten:

- 10.640.000 euro in de vorm van een zesjarige lening. Het rentepercentage bedraagt 2,5 procent.
- 42.000.000 aandelen A Morefield. Voorgesteld wordt om de aandelen A Morefield uit te geven tegen een koers van 0,28 euro per aandeel (koers op datum eerste aankondiging). Op basis daarvan vertegenwoordigt het pakket van 42.000.000 aandelen A Morefield een waarde van 11.760.000 euro.
- Daarnaast ontvangt Value8:
 - o 8.000.000 warrants Morefield C. Elke warrant C geeft recht op het verwerven van 1 aandeel Morefield tegen een uitoefenprijs van 0,45 euro per aandeel. De warrants hebben een looptijd van vijf jaar, maar kunnen in de eerste drie jaar van de looptijd niet worden uitgeoefend;
 - o 8.000.000 warrants Morefield D. Elke warrant D geeft recht op het verwerven van 1 aandeel Morefield tegen een uitoefenprijs van 0,50 euro per aandeel. De warrants hebben een looptijd van vijf jaar, maar kunnen in de eerste drie jaar van de looptijd niet worden uitgeoefend;

De beide warrants worden gezamenlijk gewaardeerd op een totaalbedrag van 400.000 euro.

Uitgaande van een uitgifteprijs van de aandelen A Morefield van 0,28 euro per aandeel en de waardering van warrants 0,4 miljoen euro) komt de totale transactiewaarde uit op 22,8 miljoen euro (10.640.000 + 11.760.000 + 400.000).

Na deze transactie, de uitgifte van 42 miljoen nieuwe aandelen, zullen uitstaan:

- Totaal 62.000.000 aandelen
 - 10.850.000 gewone aandelen Morefield
 - 51.150.000 aandelen A Morefield

9 Rationale van de transactie

De transactie en de belangname in Kersten Groep bieden een aantal voordelen voor Morefield:

- Groeiende markt. Kersten is actief in de markt voor medische hulpmiddelen. Kersten verwacht dat het aantal ouderen en hulpbehoevenden als gevolg van de vergrijzing verder zal toenemen.
- Groeimogelijkheden in Wmo-markt. Kersten heeft een goed trackrecord op het gebied van hulpmiddelenverstrekking in de Wmo-markt. Omdat het marktaandeel nog beperkt is, zijn hier goede mogelijkheden om – via gewonnen aanbestedingen – marktaandeel te winnen.
- Kersten is – net als marktleider Medux – een totaalaanbieder. De verwachting is dat aan bestaande klanten een breder dienstenpakket kan worden aangeboden.
- Kersten heeft een actieve *buy & build*-strategie. Dat betekent dat actief wordt gekeken naar mogelijkheden om via acquisities het bedrijf te versterken.
- Voor Kersten biedt de beursnotering van Morefield de mogelijkheid om
 - groei te financieren;
 - overnames te betalen in aandelen;
 - management te belonen in opties of aandelen.
- De uitbreiding van de activiteiten, waarmee een groter draagvlak ontstaat voor de kosten van de beursnotering van Morefield.

10 Effecten voor aandeelhouders Morefield

- 1) Gezonde groeivoorzichten op lange termijn.

Kersten streeft naar een omzetgroei van 5 tot 10 procent per jaar en een ebitda-marge van minimaal 10 procent.

- 2) Stijging van de winst per aandeel

In 2021 bedroeg de winst per aandeel 2,8 eurocent (2020: 0,1 eurocent).

Door de transactie zal de winst per aandeel fors toenemen. Op basis van de huidige inschattingen wordt voor 2023 een winst per aandeel van tenminste 3 eurocent verwacht.

Voor 2024 en 2025 wordt een winst per aandeel van tenminste 4 respectievelijk tenminste 5 eurocent verwacht.

- 3) Aantrekkelijker, beter verhandelbaar aandeel

Morefield verwacht dat de aankoop van Kersten het aandeel Morefield aantrekkelijker zal maken voor beleggers. Op de Nederlandse beurs zijn er weinig aandelen van winstgevende bedrijven in de healthcare-sector. De verwachting is dat deze transactie voor meer interesse zal zorgen.

- 4) Stijging eigen vermogen per aandeel

Eind 2021 bedroeg het eigen vermogen per aandeel 0,21 euro. De verwachting is dat dit eigen vermogen zal stijgen.

11 Risicofactoren

Na de eventuele overname van Kersten verandert ook het risicoprofiel van de Morefield. Hieronder (niet uitputtend) de belangrijkste risico ten aanzien van Kersten.

Wet- en regelgeving

Wijzigingen in wetgeving op het gezondheidszorg kan het resultaat van de onderneming beïnvloeden. Een belangrijk deel van de activiteiten van Kersten is gereguleerd door de overheid, zie paragraaf 5 met de verschillende segmenten waarin Kersten actief. Doordat de overheid invloed heeft op de wijze en hoogte van financiering van zorgvraag – al dan niet via de zorgverzekeraars of gemeenten – zal een wijziging van deze financiering van invloed kunnen zijn op de toekomstige omzet en marge van Kersten.

Financieringsrisico's

Medio 2021 heeft Kersten een herfinancieringstraject afgerond bij een Nederlandse financiële instelling. Daardoor kon de extra investering ten behoeve van HMC worden terugbetaald en werd een faciliteit verkregen om hulpmiddelenparken aan te schaffen als Kersten extra Wmo-contracten wint. Voor Kersten vormt deze faciliteit een belangrijke basis voor het groeiplan. De financiële instelling heeft diverse zekerheden bedongen, waarbij ook onderpand bestaat op de aandelen en belangrijkste activa. Voorts gelden marktconforme convenanten waaraan Kersten dient te voldoen.

Kosten risico

Als gevolg van inflatie kunnen de kosten van Kersten stijgen. Dit kan betrekking hebben op de aanschaf van hulpmiddelen, op transportkosten, op personeelskosten en op andere kosten die worden gemaakt in het kader van de bedrijfsprocessen van Kersten.

Overige risico's

Het valutarisico wordt bij Kersten veelal bij leveranciers zelf afgedekt. Daarnaast doet Kersten bijna alleen zaken met Nederlandse leveranciers. Er is geen sprake van een prijs-, krediet-, liquiditeit- of kasstroomrisico dat additioneel dient te worden afgedekt of te worden voorzien naast de gebruikelijke benoemde voorzieningen. Het debiteurenrisico is zeer beperkt aangezien de debiteurenportefeuille nagenoeg geen risicodebiteuren (zoals particulieren) bevat, maar gemeenten/zorgkantoren/zorgverzekeraars en zorginstellingen.

12 Aandeelhoudersvergadering en aanbeveling

De hierboven beschreven transactie zal ter goedkeuring worden voorgelegd aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Morefield van donderdag 15 september 2022. Voor de volledige agenda met toelichting wordt verwezen naar de website www.morefieldgroup.nl.

De Raad van Commissarissen beveelt de hierboven beschreven transactie aan. Aan aandeelhouders wordt geadviseerd zich goed te informeren en – eventueel ondersteund door een externe adviseur – zelfstandig te besluiten over het stemgedrag in de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Indien de Algemene Vergadering van Aandeelhouders goedkeuring verleent voor de transactie is Morefield voornemens om de transactie binnen korte tijd te effectueren. Voor de transactie zijn nog wel externe goedkeuringen benodigd, waaronder die van de financiële instelling.

13 Praktische informatie

Morefield Group N.V.
Schouwburgweg 5
Willemstad, Curaçao
www.morefieldgroup.nl

Registratie-nummer: 38211

ISIN Code: CWN814651014

Ticker code: MORE

Directie

BK Group Curaçao N.V.

Raad van Commissarissen

P.P.F. de Vries

Transactie met verbonden partijen

Aandeelhouders wordt uitdrukkelijk gewezen op het feit dat de voorgenomen transactie een transactie betreft met verbonden partijen. Het belang wordt gekocht van Value8 NV, een beursgenoteerde investeringsmaatschappij. Value8 is ook grootaandeelhouder van Morefield Group NV alsmede BK Group. De heer De Vries is lid van de Raad van Commissarissen van Morefield en tevens bestuursvoorzitter van Value8 NV.

