

RTI N.V.: Mr. Ph.M.G. Nijenhuis, CEO  
Mrs. W.H. Gomarus, CFO

De heer Nijenhuis:

Goedemorgen dames en heren, analisten, journalisten en geïnteresseerden!

Zoals u wellicht weet, is dit de eerste keer dat wij op een dergelijke manier informatie geven over onze publicatie. We hebben afgesproken, in het bijzonder met Marlies Kort die onze belangen in dezen behartigt, na afloop een evaluatie te houden van de vorm en de frequentie van deze manier van informatie verschaffen vast te stellen.

Ik zal nu een toelichting geven op wat punten, waarbij het persbericht de leidraad vormt.

Het gehele eerste halfjaar heeft in het teken gestaan van voorbereidingen op de toekomst, op de tweede helft van het jaar maar ook op de jaren erna. Er is heel veel geïnvesteerd en we hebben behoorlijk veel aanloopkosten gehad, zeker in die sector waar we of in de startfase of in een uitbreiding zaten. We hebben dus gewerkt aan de basis. Daarnaast hebben we ook hard gewerkt aan wat in het jaarverslag is genoemd de re-shaping phase, het zeker stellen van de groei voor de toekomst. Dat is een element waaraan we in de komende periode nog hard en steeds harder zullen werken, want we willen een steviger basis krijgen voor Rood. We willen steeds betrouwbaarder en voorspelbaarder klanten hebben. Voor de manier waarop wij dat willen realiseren, verwijs ik naar het jaarverslag.

In het algemeen is het eerste halfjaar verlopen zoals in de toelichting op het jaarverslag is beschreven, namelijk dat het accent zou liggen in de tweede helft van het jaar. Datgene wat we in het eerste halfjaar hebben opgezet en de resultaten die daaruit zijn voortgekomen, zijn wel degelijk voorzien; niet precies op alle fronten en in de mate waarin maar de algemene lijn is zoals die was uitgezet en waaraan we verder zullen werken.

## **Operationeel**

In het jaarverslag wordt het nodige geschreven over qualification en failure and technology analysis. De aanloopkosten zijn hier relatief hoog geweest – EUR 170.000 – maar daarbij moet worden opgemerkt, dat de aanloop wat trager is verlopen dan voorzien. Bij alle aanloop van nieuwe activiteiten proberen we namelijk wel degelijk te balanceren tussen kosten en inkomsten. We proberen wat dat betreft alles te doen om de cash flow zo goed mogelijk te laten verlopen maar wanneer het toch iets tegenzit, ontstaan dit soort zaken sneller. Voor ons blijft de uitspraak van zowel de directie als van het management in het jaarverslag onze leidraad.

## **Dresden en China**

We hebben nogal veel gesprekken gevoerd met onze klanten over de orderscope. Daarbij speelde een aantal zaken een rol, zoals de vraag welke soort chips wij gaan testen – security chips of geen security chips – en elementen die bij de infrastructuur een belangrijke rol spelen. We zijn in heel goed overleg daarover met onze klanten geweest maar, zoals wel eens vaker gebeurt, wisselden de gedachten daar wel wat over. Zij hebben behoefte aan subcontracting. Dat gaat door maar ik moet hierbij vermelden dat het element van welke soort chips wij daar zouden gaan testen tot enige vertraging heeft geleid.

Ik hoop en verwacht dat de volgende stappen, die wij nu uitwerken, in de tweede helft van het jaar kunnen worden verwezenlijkt en zodanig, dat nog dit jaar maar ook het volgend jaar omzet gerealiseerd kan worden.

China heeft heel veel aandacht bij ons in het bedrijf. Peter Maarten Bijkerk, onze sales man, is heel hard bezig om daar nieuwe klanten in deze sector te genereren. Zoals ik eerder vermeld heb,

hebben we en doen we reeds in de supply chain China-Europa testactiviteiten. Daarbij maken we gebruik van onze faciliteit in Nördlingen. Dat zullen we ook blijven doen, zoals dat efficiënt is en past binnen de strategie van onze klanten. Maar met deze klant, voor wie wij dat doen, zijn afspraken gemaakt dat, indien de kritische massa aanwezig is en we ook faciliteiten hebben die aan de kwaliteitseisen voldoen, wij dat kunnen voortzetten in China wat onze marge ten goede zal komen. Maar het komt die marge alleen maar ten goede wanneer die kritische massa ook is ontstaan.

Over de nieuwe klanten – velen zullen daarin zijn geïnteresseerd – zijn we heel positief. Ook de commissarissen hebben buitengewoon veel interesse in de ontwikkelingen in deze sector. Zonder in details te gaan, kan ik zeggen dat de voorzitter van onze commissarissen positief onder de indruk was van de voortgang die wij daarin maakten. Dit zijn nog alleen woorden maar ik kan u zeggen, dat wij met een groot aantal prospects bezig – dus niet gewoon leads maar prospects – waarvoor geldt dat de komende periode tot duidelijkheid moet komen welke prospects dat zijn. Dat zijn ontwikkelingen, vrijwel allemaal nieuwe producten die ontwikkeld worden en die op de markt komen, die in China geproduceerd zullen worden en vervolgens voor de Europese markt en voor andere markten getest moeten worden. In dit vroege stadium zitten wij met onze klanten aan tafel om dat te realiseren. Aan dergelijke trajecten zitten voor- en nadelen. Een voordeel is dat je voor vele jaren een omzet en in vele gevallen een toenemende omzet hebt als dit zich positief ontwikkelt. Het nadeel is, dat de aanloop wat langzamer is omdat je begint met nieuwe producten. Behalve deze prospects, waarvan een groot aantal loopt, zijn wij ook in gesprek over korte-termijnopdrachten. Die zijn echter beslist nog niet helemaal gerealiseerd.

## **Personeel en Organisatie**

In het verslag staat dat de lasten voor personeel en organisatie zijn toegenomen. Daar zit één bijzondere post in en dat is de pensioenverplichting in de orde van grootte van EUR 80.000. Dat heeft betrekking op – vanzelfsprekend – de oudere medewerkers en de pensioenverplichtingen maar dat heeft ook te maken met oudere contracten die aflopen. Dat is een zaak van voorbijgaande aard. Helaas worden we er zo af en toe nog mee geconfronteerd. Het is ook voor ons een niet plezierige verrassing om een extra last te moeten nemen maar mijns inziens moet u dat ook even spiegelen aan de totale resultaten en vergelijken met het negatieve operationele resultaat dat wij hebben gerealiseerd.

Wat in het eerste halfjaar buitengewoon positief is geweest, is dat wij de arbeidscontracten van onze vaste medewerkers hebben kunnen aanpassen. Dat was een slepende zaak vanuit het verleden. Er waren tijdelijke afspraken gemaakt en wij hebben nu definitief een contract met al onze medewerkers van 40 uur per week in plaats van 35. Bovendien betalen we geen dertiende maand en vakantiegeld meer, maar is daar een 2% loonsverhoging voor in de plaats gekomen. Daarmee hebben wij voor de toekomst een heldere afspraak met onze medewerkers en is de onzekerheid weggefallen. Bovendien zitten we met deze afspraken niet meer in een vastomlijnd tariefstelsel zoals we in Nederland gewend zijn maar zijn we daarin vrij.

Ten slotte wil ik ten aanzien van personeel en organisatie opmerken dat wij trachten met steeds meer variabele, tijdelijke arbeidskrachten te werken, met name om het risicoprofiel van ons bedrijf te reduceren.

## **Vooruitzichten**

U heeft gelezen hoe we de vooruitzichten voor dit jaar gedefinieerd hebben, namelijk om de 12% en een personeel resultaat zoals vermeld. Dat hebben we extra op deze manier omschreven, omdat er altijd een risico is dat een order net wel of niet in het jaar valt. Ik heb al gezegd dat het gehele management en de directie heel bewust in het begin van het jaar het jaarverslag uitgebracht en daarin gezegd, waar zij aan denken voor dit jaar. Dat blijft ook onze leidraad maar om duidelijkheid te geven aan de markt over waar wij ongeveer zitten en omdat daarover wat vragen waren gesteld, meenden wij het op deze manier te moeten omschrijven zoals wij dat hier hebben gedaan. Wij zetten ons nog steeds in om het precies zo te laten verlopen zoals in het jaarverslag staat. Daar hebben wij ook een speciale reden voor. Wij voelen ons namelijk in een positie dat wij het mandaat

hebben van de investeerders in het bedrijf. Dat mandaat is niet zo maar gegeven; daar hangen verplichtingen aan en wij hebben die doelstellingen wat dat betreft ook te realiseren.

## **Directiemutatie**

U heeft gelezen dat Dr. Anton Kotz ons bedrijf per heden als directeur verlaat. Daarmee valt een gat. Dat is ontegenzeggelijk waar. Ik wil hierover het volgende zeggen, daarbij gebruik makend van de woorden van Johan Cruijff: ieder nadeel heeft soms zijn eigen voordeel. In dit geval is dat, dat ik met de heer Kotz heb afgesproken dat hij zich nog met nadruk blijft bezighouden met het ROT-project. Daarvoor geldt dat wij nog steeds in gesprek zijn met een aantal klanten om de ontwikkelingen verder voort te zetten. Wij zijn daarover positief. In deze situatie doet zich dan ook het voordeel voor, dat de heer Kotz zich heel specifiek kan richten, niet meer als directeur maar toch in een verband met ROT, aan de ontwikkeling van het project. Hij weet daar heel veel van af en het is ook zijn buitengewoon sterke kant om zich met deze ontwikkeling bezig te houden. Hij heeft daardoor de handen vrij om daar maximaal aan te werken. Ondanks het feit dat er dus een nadeel aan zit, een nadeel dat ik beslist niet wil verbloemen, heeft het naar mijn idee toch ook een groot voordeel dat wij dit op deze manier hebben kunnen afspreken.

Tot slot breng ik nog even een administratieve zaak naar voren. Er is een inbelnummer voor een replay dat ik bij dezen even noem: 070 – 315 43 00, code 124748#.

Daarmee zijn wij toegekomen aan uw eventuele vragen.

Q and A

De heer Van der Aa (Betten Beurs Media)

Goedemorgen! Ik ben een beetje in verwarring. U komt in juli alsnog met die 12 tot 20%, u spreekt in het persbericht over een omzetverwachting van rond de 12% en in de call zegt u weer, dat u ernaar streeft om tussen die 12 tot 20% terecht te komen. Hoe zit het nu precies?

De heer Nijenhuis

Wij hebben een doelstelling zoals verwoord in het jaarverslag. Ik wil er geen onduidelijkheid over laten bestaan dat die doelstelling er is en er ook moet zijn. Zoals ik u heb gemeld, moet er ook duidelijkheid zijn over de wijze waarop het precies zou kunnen verlopen, ervan uitgaande dat we rond die 12% komen. Het kan gemakkelijk zo zijn dat we er net iets onder of net iets boven uitkomen. Daarom hebben we in het persbericht op deze manier die duidelijkheid geprobeerd te verwoorden. Wij hopen dat dit duidelijker is, dat wij duidelijkheid hebben gegeven ten opzichte van het verleden maar ik vind het teleurstellend wanneer het voor u onduidelijker is geworden.

De heer Van der Aa

Die 12% is dus het meest negatieve scenario voor u op dit ogenblik?

De heer Nijenhuis

Dat is het scenario, met alle plussen en minnen, waar wij denken ongeveer op uit te komen. Ik heb u toegelicht waarom dat zo is.

De heer Van de Laar (SNS Securities)

Ik heb een paar vragen. Inhakend op het voorgaande: 12 tot 20% omzetstijging had u als doelstelling. Ik begrijp nu, dat u die doelstelling wat verlaagt naar rond de 12%.

De heer Nijenhuis

Mijnheer Van de Laar, dat is juist! Een doelstelling tussen 12 en 20% is ruim gesteld. Wij weten ook niet of wij in de toekomst met zo'n ruime doelstelling nog wel willen en kunnen doorgaan. Misschien moeten wij haar wat specifiek maken, maar wij hebben die doelstelling destijds uit de Schaal van Mock genomen. Desalniettemin hebben wij gemeend nu meer duidelijkheid te moeten geven over waar wij ongeveer op uitkomen. Uw opmerking is terecht.

De heer Van de Laar

Ik begrijp de directiemutatie niet helemaal. De heer Kotz houdt zich bezig met het ROT-project. Hoe wordt hij betaald, op consultancy-basis of uit inkomsten van het ROT-project? Hij blijft dus in de branche werkzaam maar betekent dit ook, dat hij bij concurrenten aan de slag kan? Is daar iets meer duidelijkheid over te geven?

De heer Nijenhuis

Om met de laatste opmerking te beginnen: hij gaat niet bij concurrenten werken en hij zal voor ons op consultancy-basis gaan werken aan het ROT-project. Op uw vraag of hij betaald wordt uit het ROT-project, kan ik antwoorden dat dit deels het geval kan zijn. Daarover is echter nog geen afspraak gemaakt.

De heer Van de Laar

Het was voor mij niet heel duidelijk of u nu in Dresden aan het praten bent met meerdere klanten of dat u met één klant.

De heer Nijenhuis

Wij praten in Dresden met meerdere klanten en één staat duidelijk vooraan.

De heer Van de Laar

Nog één vraagje. U kunt natuurlijk wel zeggen dat u geen dertiende maand en vakantiegeld meer betaalt maar als de arbeidsmarkt in Duitsland op bepaalde gebieden ook iets krappere zou worden, kan ik me ook voorstellen dat mensen bij bedrijven gaan werken waarin ze deze emolumenten wel krijgen.

De heer Nijenhuis

Daar heeft u helemaal gelijk in. Het betekent natuurlijk niet dat wij met oogkleppen rondlopen over de manier waarop we met arbeidscontracten om moeten gaan. We hebben wel degelijk gekeken hoe de verhoudingen liggen vandaag de dag. We hebben ook gekeken naar onze eigen mogelijkheden en onmogelijkheden en we hebben in elk geval in goed overleg zowel met de ondernemingsraad als met de individuele medewerkers deze afspraak kunnen maken. Dat is in goed overleg en in goede onderhandeling gebeurd. U heeft er als gevolg daarvan ook niets over in de krant gelezen. Wij hebben geprobeerd zoveel mogelijk begrip over te brengen en een beroep te doen op de motivatie van de medewerkers. En dat is gelukt. Ik vind het buitengewoon positief dat de medewerkers de noodzaak zien om dat zo te doen. Voor zover ik het kan beoordelen, zijn zij er positief over.

De heer Bareno (SNS Securities)

Ik heb een aantal vragen over de nieuwe activiteiten in Dresden. Is aan te geven wanneer deze precies zullen starten of aan de omzet gaan bijdragen? Hoeveel mensen moeten daarvoor worden geworven en wat zou de omzet op jaarbasis kunnen zijn van de opdrachten die inmiddels zijn zeker gesteld voor de faciliteit in Dresden? Wellicht kunt u ook aangeven wat er nog aan investeringen zullen zijn in de tweede helft? Mijn laatste vraag betreft de nieuwe lange-termijnfinanciering die in de cijfers is te zien. Kunnen daarover wat details worden gegeven?

De heer Nijenhuis

Het is de bedoeling dat wij nog dit jaar enige omzet realiseren maar dat zal beslist in de laatste maand of maanden plaatsvinden. Dat heeft alles te maken met datgene wat ik hiervoor gezegd heb. Volgend jaar gaat het volgens de plannen significant bijdragen aan Rood en wij zullen dat ook apart presenteren. Ik hecht eraan om nu nog geen precieze bedragen te noemen. U vroeg ook naar de investeringen die wij daar doen; we zijn bezig om het bedrag tussen 0,5 mln. en 1,5 mln. in Dresden te investeren. Ik geef de bandbreedte nu maar even aan. We zijn de faciliteit aan het opbouwen en we werven op dit moment tussen de vijf en de tien mensen. Dat doen we allemaal op zo'n manier dat we proberen negatieve effecten op het resultaat te voorkomen. De plannen die ik zojuist heb verwoord, hebben geen ander effect op het resultaat dat in het persbericht is uitgesproken. Er is dus rekening gehouden met deze aanloopkosten voor Dresden. Ik hoop dat ik daarmee uw vragen heb beantwoord.

De heer Bareno

Ik heb nog een vraag gesteld over de nieuwe lange-termijnfinanciering.

De heer Nijenhuis

U heeft kunnen zien dat wij nogal wat geïnvesteerd hebben. Tot dusverre hebben we een dusdanig goede relatie met banken en financiële instellingen dat we ons dit kunnen permitteren. Ik ben ook wel blij dat u dit zo vraagt om de eenvoudige reden dat ik eraan hecht te vermelden dat wij daar waar dat in het verleden wat anders was nu heel goede bankrelaties hebben. Zij hebben vertrouwen in onze plannen maar wij zijn op onderdelen – en zeker wat betreft Dresden – nog steeds in gesprek met financiële instellingen over de manier waarop dat goed mogelijk kan worden gerealiseerd.

De heer Bareno

Kunnen de aanloopkosten voor Dresden en wellicht ook voor China gespecificeerd worden voor het eerste halfjaar?

De heer Nijenhuis

Op dit moment kan ik die niet specificeren. Ik heb daarover geen details bij de hand. Helaas!

Aangezien er op dit moment geen verdere vragen blijken te zijn, dank ik u allen hartelijk. Zoals ik in het begin heb gezegd, heb ik met Marlies Kort afgesproken dat zij een evaluatie zal houden, zeker in de richting van analisten en journalisten maar ook in de richting van geïnteresseerden. Wij zullen er op enig moment op terugkomen hoe wij de communicatie naar alle mensen, alle stakeholders, zo goed mogelijk kunnen verwezenlijken.

Ik dank u heel hartelijk voor uw interesse en wens u een prettige dag!