

Vragen en Antwoorden naar aanleiding van de Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders CM.com N.V. d.d. 29-09-2021

Agendapunt 2a: Benoeming van de heer J. van den Broek als lid van de Raad van Commissarissen (stempunt)	
1. Kan de R.v.C. ons zeggen hoe u bij de heer Van den Broek terecht bent gekomen? Hoe intensief en zorgvuldig is het proces is geweest om een afgewogen keuze te kunnen maken. - Bent u zelf op zoek gegaan, heeft u gebruik gemaakt van een headhunter of is er een executive-searchbureau ingeschakeld. - Zo ja wat was de opdracht aan de headhunter. - Had u een groslijst, hoe groot was deze, hoe is de procedure verlopen om hier goede kandidaten uit te zoeken? - Is daarna een shortlist met kandidaten opgesteld? - Zijn deze besproken in een klein comité? - Zo ja waaruit bestond dit? - Heeft dit geleid tot de selectie van een beperkt aantal kandidaten? - Zijn er vervolgens met deze kandidaten gesprekken gevoerd? - Hoe verliepen deze?	De RvC heeft de expertise van gerenommeerd executive-searchbureau Spencer Stuart ingeschakeld. Een intensief en zorgvuldig proces heeft geleid tot een afgewogen keuze. De opdracht was het rekruteren van een geschikte commissaris naar een zorgvuldig, tussen NSR, RvC en RvB afgestemd profiel. De groslijst bestond uit een selectie van minstens 20 kandidaten waaruit een shortlist is samengesteld. Alle kandidaten zijn besproken in klein comité, te weten: het NSR comité, aangevuld met Head of HR en de CEO van CM.com. Hierna zijn met geselecteerde kandidaten gesprekken gevoerd, zowel virtueel als in persoon op het hoofdkantoor van CM.com, door NSR, RvB en RvC. Uiteindelijk zijn 2 kandidaten geselecteerd, te weten: mevrouw Frijters en de heer Van den Broek. Met de combinatie van deze voorgedragen commissarissen meent het bedrijf een ideale invulling te kunnen geven aan het vooraf vastgestelde profiel. Na gesprekken met de volledige RvB en RvC is unaniem tot de voorgestelde benoeming overgegaan.
2. Wij zouden graag wat meer gedetailleerde informatie willen vernemen over het onderzoek dat door de heer Van den Broek is uitgevoerd, naar de achtergronden en de organisatorische aspecten bij CM.com. - Hoe zorgvuldig was het traject dat u heeft doorlopen? - Hoe verliepen de gesprekken met de R.v.C. en R.v.B. - Is hierbij teruggekeken, maar ook naar de toekomstperspectieven, strategie en de verwachtingen die beide Raden van u hebben. - Hoe uitgebreid zijn deze besproken. - Wat denkt u toe te kunnen voegen aan de waardecreatie van CM.com? - Heeft u met de accountant gesproken?	<i>Onderstaande antwoorden zijn gegeven door de heer Van den Broek:</i> - heel zorgvuldig, van mij uit gezien. Uitgebreid contact met de headhunter, gesprekken met de gehele RvC en RvB. - Heel prettig open en constructief. - Zeker, daar is uitgebreid over gesproken. - Zeker, daar is uitgebreid over gesproken. - De waarde creatie zit op een aantal dimensies: - het product / de productontwikkeling - wat betekent het voor de klant / wie is de klant? - groei, ook internationaal - tijdens groei, behouden en bij voorkeur verrijken van cultuur - aantrekken en vasthouden van getalenteerde medewerkers

g. Wij zouden graag in een uitgebreide motivatie van u vernemen waarom CM.com zo'n interessant bedrijf is dat het u motiveert om zich kandidaat te stellen voor de benoeming commissaris.	• unieke propositie t.a.v. de concurrentie / wie is de concurrentie? f. Nee g. Kijkend naar het antwoord op vraag e) zie ik op alle terreinen relevante kennis en ervaring die ik kan toevoegen. Al deze vragen beantwoorden wij bij Randstad elke dag. Randstad is ook een jong bedrijf met een jonge, zich steeds ontwikkelende, dienstverlening waarin tech/digitaal een steeds grotere rol speelt. In onze sector lopen wij wereldwijd voorop in deze. Naast vraag e) zijn er nog wat andere zaken waar ik ondersteuning kan bieden: • het zijn van een beursgenoteerd bedrijf; • M&A; - talentontwikkeling; • internationale expansie. Ik zie veel overeenstemming tussen het gedachtengoed van CM.com en Randstad: • groei niet als doel op zich maar als middel om stakeholders van dienst te zijn en de wereld een beetje mooier te maken; • hands on management stijl. Ter info: ik zie nog elke week klanten, medewerkers en aandeelhouders; • een "founders-mentaliteit" gericht op de lange termijn; • een meeslepende visie. Ik ben zeer gemotiveerd om al mijn kennis, ervaring en drive ten dienste te stellen van CM.com en ben ervan overtuigd dat ik kan bijdragen aan de verdere groei en ontwikkeling van het bedrijf.
Agendapunt 2b: Benoeming van mevrouw J. Frijters als lid van de Raad van Commissarissen (stempunt)	
1. Kan de R.v.C. ons zeggen hoe u bij Mevrouw Frijters terecht bent gekomen? Hoe intensief en zorgvuldig is het proces is 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. Zo ja wat was de opdracht aan de headhunter.	We verwijzen naar het antwoord onder punt 2a vraag 1.

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. Zo ja waaruit bestond dit? g. Heeft dit geleid tot de selectie van een beperkt aantal kandidaten? h. Zijn er vervolgens met deze kandidaten gesprekken gevoerd? i. Hoe verliepen deze?	
2. Wij zouden graag wat meer gedetailleerde informatie willen vernemen over het onderzoek dat door Mevrouw Frijters is uitgevoerd, naar de achtergronden en de organisatorische aspecten bij CM.com. a. Hoe zorgvuldig was het traject dat u heeft doorlopen? b. Hoe verliepen de gesprekken met de R.v.C. en R.v.B. c. Is hierbij teruggekeken, maar ook naar de toekomstperspectieven, strategie en de verwachtingen die beide Raden van u hebben. d. Hoe uitgebreid zijn deze besproken. e. Wat denkt u toe te kunnen voegen aan de waardecreatie van CM.com? f. Heeft u met de accountant gesproken? g. Wij zouden graag in een uitgebreide motivatie van u vernemen waarom CM.com zo'n interessant bedrijf is dat het u motiveert om zich kandidaat te stellen voor de benoeming commissaris.	<i>Onderstaande antwoorden zijn gegeven door mevrouw Frijters:</i> a. Ik heb uiteraard zeer zorgvuldig gekeken naar alle publiek beschikbare informatie omtrent CM.com zoals de jaarrekening 2020, persberichten en interviews. Tevens heb ik een Job-specificatie ontvangen via de recruiter en gesprekken met de recruiter gehad over de verwachtingen omtrent deze rol en de invulling ervan. Daarnaast heb ik de voorzitter van de RvC, directieleden en de verschillende RvC leden op verschillende momenten gesproken. b. Dit waren gedeeltelijk Zoom gesprekken en gedeeltelijk face to face gesprekken op kantoor in Breda. Er is ruim de tijd genomen voor deze gesprekken en de gesprekken zijn open verlopen. c. Er is uitgebreid gesproken over de reeds afgelegde weg voor CM.com, maar mijn aandacht is vooral gegaan naar de toekomstplannen van CM.com. d. Zo uitgebreid als dat in een tijdsbestek van 1-1,5 uur kan en nodig was in de recruitment fase. e. Ik heb zelf een softwareplatform business gestart en verkocht met kantoren in verschillende landen en een omzet van boven de 100 miljoen. Tevens heb ik de jaren ervoor vrijwel altijd in een internationale organisatie gewerkt. Ik breng dus ervaring mee op het gebied van internationale expansie van groeibedrijven en de impact daarvan op de processen, de propositie, de bedrijfscultuur enzovoorts. Binnen deze functies en ook mijn eigen bedrijf was mijn focus altijd op de markt, de klanten, de propositie en het bijpassende product en zeker ook

	businessmodel om zo tot duurzame groei te komen van het bedrijf. Ik hoop ook bij CM.com steeds dat gezichtsveld naar voren te brengen. f. Nee g. Communicatie met klanten en potentiële klanten is voor bedrijven compleet veranderd in de laatste jaren, en we staan nog maar aan het begin van deze wereldwijd omslag. Dit heeft impact op alle afdelingen van bedrijven en organisaties waar communicatie met klanten en eindgebruikers plaats vindt. CM.com is uniek gepositioneerd om wereldwijd een leidende rol te spelen in 'Conversational Commerce'. Ik zou graag dit van oorsprong nog Nederlands bedrijf zien uitgroeien tot een echte wereldspeler en daar een bijdrage aan leveren.
Agendapunt 3: Aankondigingen en overige zaken	
1. Op 2 september jl. maakte CM.com bekend een converteerbare obligatie van EUR 100 miljoen te hebben uitgegeven. Welke financieringsopties zijn door bestuur en commissarissen overwogen, en om welke reden(en) is gekozen voor deze converteerbare obligatielening?	Bestuur en commissarissen hebben diverse financieringsopties overwogen waaronder: • Geen extra financiering aantrekken • Lening aangaan bij een bank • Bond uitgeven • Aandelen uitgeven • Convertible bond De afweging die hierin is gemaakt is dat CM.com extra geld wilde ophalen om flexibel in te kunnen spelen op eventuele kansen die zich voordoen in de toekomst in de snel groeiende markt waarin zij opereert. Een banklening was minder opportuun vanwege de eisen die banken doorgaans stellen aan de korte termijn winstgevendheid, wat juist de lange termijn waarde creatie kan belemmeren. Een gewone bond zou een hogere coupon ofwel hogere rentelasten betekenen voor CM.com dan een converteerbare obligatie. Een aandelenuitgifte zou verwatering op een lagere prijs en een eerder moment betekend hebben voor de huidige aandeelhouders.

	De convertible bond was de beste keus voor CM.com in deze fase en op dit moment in de markt.
2. Voor welke periode is de financieringsbehoefte van CM.com als gevolg van deze obligatie-uitgifte gedekt?	CM.com beschikte voor de uitgifte over voldoende middelen om de huidige business te financieren. Deze plaatsing geeft CM.com financiële slagkracht om snel te kunnen blijven groeien, zowel organisch als via eventuele acquisities.
3. Onderdeel van de converteerbare obligatie is de ongebruikelijke regeling dat de beide grootaandeelhouders en statutair bestuurders door hen gehouden CM.com-aandelen beschikbaar hebben gesteld voor short-selling doeleinden (de 'stock lending faciliteit'). Kunnen bestuur en commissarissen toelichten waarom zij deze constructie hebben gefaciliteerd en waarom deze in het beste belang zou zijn van de vennootschap en haar (minderheids)aandeelhouders?	Een deel van de investeerders van de convertible bond bestaat, zoals overigens heel gebruikelijk, uit hedgefonds. Deze willen onmiddellijk na aankoop van de convertible bond een deel van de mogelijk door conversie te verkrijgen aandelen alvast verkopen. Om dat te kunnen faciliteren is het wel vereist dat er voldoende aandelen te lenen zijn in de markt. CM.com is een relatief nieuw aandeel. Meer dan 50% van de aandelen is in bezit van de oprichters, waardoor het aanbod van aandelen dat geleend kon worden in de markt relatief klein was. Om die reden hebben de banken de grootaandeelhouders gevraagd om een beperkt aantal van hun eigen aandelen beschikbaar te stellen om eventueel uit te lenen. Door het beschikbaar stellen van deze faciliteit, verhoogden de oprichters de kansen voor CM.com om tegen aantrekkelijke voorwaarden € 100 miljoen te kunnen aantrekken.
4. Kan de raad van commissarissen toelichten welke overwegingen zijn betrokken bij het beoordelen van de wenselijkheid van de stock lending faciliteit?	Het besluit aandelen beschikbaar te stellen is uiteraard aan de (groot)aandeelhouders. Wel is dit met de Raad van Commissarissen vooraf besproken.
5. Hebben (potentiële) investeerders de stock lending faciliteit als voorwaarde gesteld voor opname van de converteerbare obligaties?	Dit gebeurde op advies van de banken die voor CM.com optreden.

6. Waarom heeft CM.com niet een reguliere obligatie uitgegeven zonder conversieoptie en zonder stock lending faciliteit?	Wij verwijzen naar het antwoord zoals gegeven bij vraag 1.
7. De beide grootaandeelhouders en statutair bestuurders van CM.com verhuren via vehikel CM Campus B.V. vastgoed aan CM.com. Blijkens de jaarrekening 2020 was de vergoeding daarvoor EUR 0.8 miljoen. Uit het persbericht van 2 september jl. in het kader van de uitgifte van de converteerbare obligatielening blijkt dat de beide grootaandeelhouders en statutair bestuurders 250 duizend aandelen hebben verkocht ter financiering van vastgoed. a. Kan CM.com aangeven waarom de statutair bestuurders dit vastgoed kopen en niet de vennootschap zelf? b. Bent u bereid om een eventuele verhuurovereenkomst van het vastgoed en mogelijke andere toekomstige related party transactions voor te leggen aan een algemene vergadering waarin de statutair bestuurders vanwege een tegenstrijdig belang niet aan de besluitvorming zullen deelnemen?	CM.com heeft ervoor gekozen om zelf geen vastgoed te kopen en te bezitten. De huur van panden die voor de dienstverlening van CM.com nodig zijn, kent zorgvuldige procedures en samenspraak met de Raad van Commissarissen. Voor zover er tegen de tijd dat een en ander gaat spelen sprake zou zijn van een tegenstrijdig belang zullen de daarvoor geldende procedures worden gevolgd. Dit betekent onder andere dat de CFO in samenspraak met de Voorzitter van de Raad van Commissarissen het potentiële huurcontract zal aangaan namens CM.com.