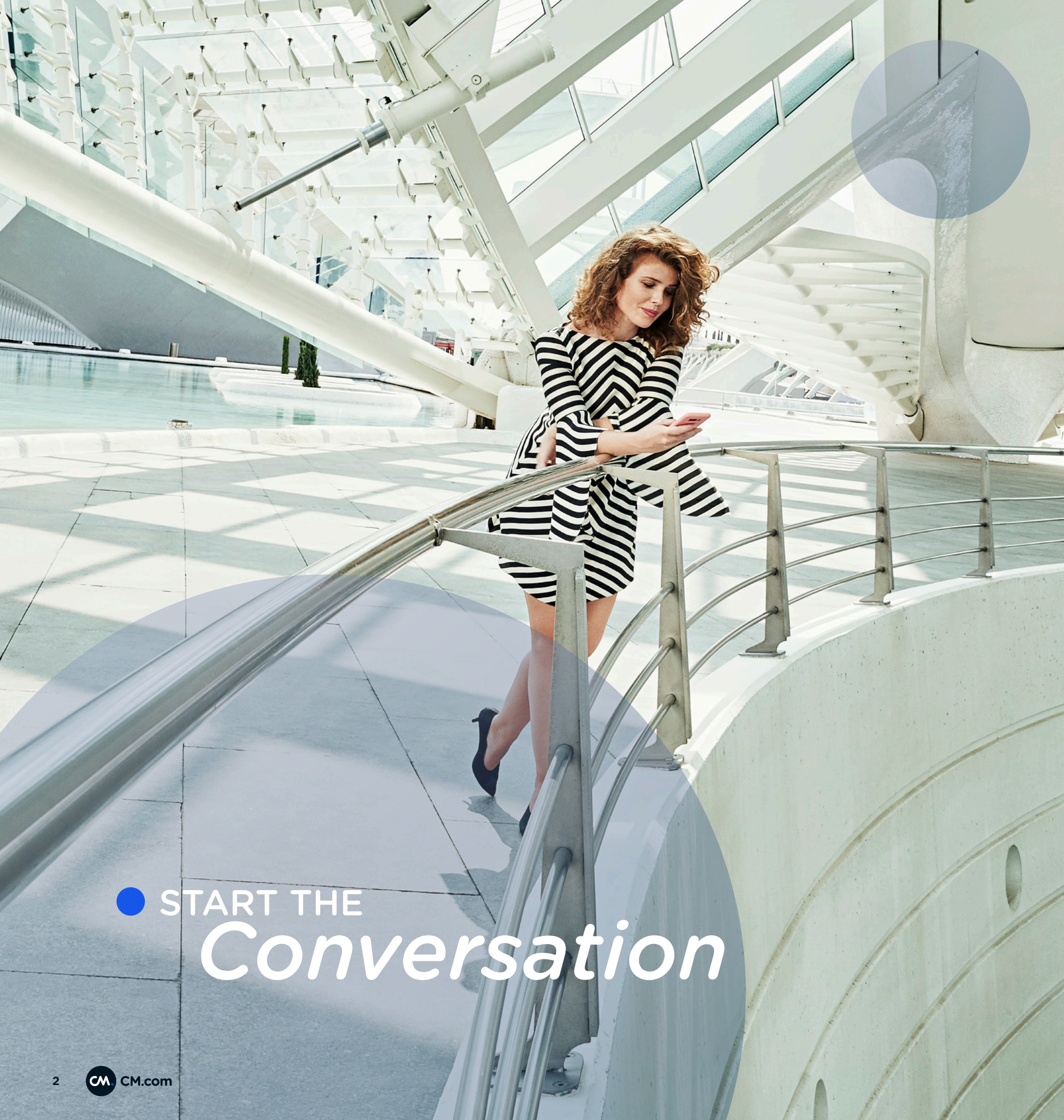




CM.com

GAAT NAAR DE BEURS



● START THE
Conversation

INHOUDSOPGAVE

1. Belangrijke informatie en risico's	4
a. Belangrijke informatie	4
b. Risico's	5
2. Introductie CM.com	6
a. Overzicht	6
3. Reden voor de beursgang	9
4. Strategie en doelstellingen	10
a. Sterktes	10
b. Groeistrategie	14
c. Doelstellingen	15
d. Dividendbeleid	15
5. Kerncijfers	16
6. Organisatie, bestuur en aandeelhouderstructuur	20
a. Samenstelling Raad van Bestuur	22
b. Samenstelling Raad van Commissarissen	24
c. Aandeelhoudersstructuur	25
7. Belangrijkste aanbiedingsvoorwaarden	26
a. De aanbieding	26
b. Inschrijving	26
c. Preferente toewijzing aan particuliere beleggers	27
8. Tijdschema	29
9. Belangrijkste risicofactoren	30

1. BELANGRIJKE INFORMATIE EN RISICO'S

A. BELANGRIJKE INFORMATIE

Deze brochure (“dit document”) bevat een korte beschrijving van enkele belangrijke onderwerpen zoals opgenomen in het Engelstalige Prospectus van CM.com N.V. (op de datum van het Prospectus en deze brochure nog een besloten vennootschap genaamd CM.com B.V.) (alleen of tezamen met haar dochtervennootschappen, “CM.com” of de “Vennootschap”) dat algemeen verkrijgbaar is gesteld op 30 september (“Prospectus”). Dit document is geen samenvatting van het Prospectus in de zin van artikel 7 van Verordening (EU) 2017/1129 van 14 juni 2017 (de “Prospectusverordening”) en is niet beoordeeld of goedgekeurd door de Stichting Autoriteit Financiële Markten (“AFM”). Het is naar zijn aard niet volledig. Dit document wordt namens CM.com verspreid en de Vennootschap is verantwoordelijk voor de juistheid van de gegevens die hierin zijn opgenomen. CM.com wijst er echter op dat in dit document slechts een beperkt beeld van haar activiteiten en haar dochtermaatschappijen wordt geschetst. Op zichzelf vormt dit document dan ook geen geschikte basis voor het nemen van een beslissing om te beleggen in de gewone aandelen van CM.com (“Aandelen”). Bij het nemen van een beslissing om in te schrijven op de Aandelen dient een potentiële belegger zich uitsluitend te baseren op de informatie die is opgenomen in het Prospectus en niet op de informatie in dit document.

Dit document is gebaseerd op, en dient te worden gelezen in samenhang met, de meer gedetailleerde informatie en de financiële informatie (inclusief de toelichting daarop) zoals opgenomen in het Prospectus. De tekst van het Prospectus prevaleert boven de tekst van dit document. Marktinformatie in dit document is, waar aangegeven, afkomstig van onafhankelijke marktonderzoeken uitgevoerd door Juniper Research Limited en van publiek beschikbare bronnen zoals Facebook en Apple, waarop geen beleggingsbeslissingen

mogen worden gebaseerd. Hoewel CM.com meent dat de door haar gebruikte externe bronnen betrouwbaar zijn, heeft CM.com de informatie die zij van de externe bronnen heeft betrokken niet onafhankelijk geverifieerd en kan zij de juistheid en volledigheid van de informatie niet garanderen. Dit document is uitsluitend bestemd voor de Nederlandse markt. Het mag niet buiten Nederland worden verspreid en vormt geen aanbod of uitnodiging om de Aandelen te kopen, in het bijzonder niet in het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten, Canada, Japan, Australië, Zwitserland, Dubai International Financial Centre, Singapore en Hong Kong. De in dit document genoemde Aandelen mogen niet worden aangeboden of verkocht in de Verenigde Staten of aan of ten behoeve van personen in de Verenigde Staten zoals gedefinieerd in Regulation S volgens de U.S. Securities Act 1933, als gewijzigd (“Securities Act”), tenzij deze zijn geregistreerd ingevolge de Securities Act of zijn vrijgesteld van registratie ingevolge enige uitzonderingsbepaling daarop. ClubCompany1 B.V. en Clubcompany2 B.V. (gezamenlijk de “Verkopende Aandeelhouders”) en CM.com hebben geen van de Aandelen als zodanig geregistreerd en zijn niet van plan een openbaar aanbod tot de koop van de Aandelen te doen in de Verenigde Staten. Voor meer informatie wordt verwezen naar het Prospectus en de daarin opgenomen Nederlandstalige samenvatting van het Prospectus in de zin van artikel 27 van de Prospectusverordening.

Het Prospectus (inclusief een Nederlandstalige samenvatting) is verkrijgbaar in elektronische vorm via de website van CM.com (<https://www.CM.com/investor-relations/>) en kan kosteloos in digitale vorm worden opgevraagd bij ABN AMRO Bank N.V., per e-mail (corporate.transactions@nl.abnamro.com) of schriftelijk (ABN AMRO BANK N.V., t.a.v. Equity & Corporate Broking (HQ8045), Gustav Mahlerlaan 10, 1082 PP Amsterdam).

B. RISICO'S

Beleggen in producten zoals aandelen brengt risico's met zich mee. Resultaten van het bedrijf of de bedrijven waarin u belegt kunnen immers tegenvallen. Dit geldt ook voor de resultaten van CM.com. De Aandelen zijn niet eerder op de publieke markt verhandeld en er is geen garantie dat er een actieve en liquide markt voor de Aandelen ontstaat. De koers van de Aandelen kan dalen. Daarnaast heeft de Vennootschap niet de intentie om de komende jaren dividend uit te betalen. Zie ook de paragraaf “Dividendbeleid” in dit document en het hoofdstuk “Dividend Policy” van het Prospectus. Potentiële beleggers dienen dan ook, voordat zij eventueel tot inschrijving overgaan, het Prospectus nauwkeurig te bestuderen. In het bijzonder moeten zij kennisnemen van de beschrijving van de belangrijke risico's die verbonden zijn aan een eventuele belegging in de Aandelen, zoals opgenomen in het hoofdstuk “Risk Factors” van het Prospectus en in de “Belangrijkste risicofactoren” vanaf pagina 30 van dit document. Voordat potentiële beleggers een eventuele beslissing nemen om in te schrijven op de Aandelen, wordt hen geadviseerd een professionele financieel adviseur te raadplegen.

Potentiële beleggers worden verder nadrukkelijk gewezen op de mogelijkheid dat de beursgang van CM.com door onvoorziene omstandigheden, waaronder marktomstandigheden, geen doorgang kan vinden. In een dergelijk geval worden alle inschrijvingen als niet gedaan beschouwd. Alle toewijzingen van Aandelen worden in dat geval geacht niet te zijn gedaan. Alle eventueel ontvangen betalingen voor de Aandelen worden geretourneerd zonder vergoeding van rente of andere kosten en Euronext Amsterdam N.V. kan verrichte transacties ongeldig verklaren.

Dit document bevat uitspraken over de toekomst die zijn gebaseerd op de huidige strategie en inschattingen en verwachtingen van CM.com met betrekking tot externe ontwikkelingen. Deze uitspraken houden aannames, risico's en onzekerheden in die na de datum van publicatie van dit document kunnen veranderen. De waarde van uw belegging in de Aandelen kan fluctueren. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

Particuliere beleggers kunnen uitsluitend “bestens” inschrijven (zie ook “Belangrijkste aanbiedingsvoorwaarden” vanaf pagina 26 van dit document) en moeten zich realiseren dat de uiteindelijke prijs van de Aandelen boven de maximumprijs van de in het Prospectus vermelde bandbreedte kan uitkomen. De toewijzing van Aandelen op inschrijvingen van particulieren hangt onder andere af van het totaal aantal Aandelen waarop door particulieren is ingeschreven. Dit betekent dat u minder Aandelen toegewezen kunt krijgen dan waarop u heeft ingeschreven. Het betekent ook dat het een risico is om voor meer Aandelen in te schrijven dan u wilt verkrijgen, omdat het mogelijk is dat u alle Aandelen waarvoor u heeft ingeschreven krijgt toegewezen. Voor verdere informatie in verband met de beschikbaarheid van het Prospectus verwijzen wij naar de paragraaf “Belangrijke informatie” op pagina 4 van dit document.

2. INTRODUCTIE CM.COM

A. OVERZICHT

CM.com meent dat zij een wereldwijd toonaangevende mobiele services aanbieder is, die een unieke combinatie van end-to-end private cloud-based communicatie services en betaaldiensten aanbiedt, gecombineerd met een portfolio van aanvullende platformfunctionaliteiten (zoals, ticketing, en de recent geïntroduceerde identity, eSignature en customer data platform services). De toonaangevende positie en het unieke karakter van haar aanbod is gebaseerd op het feit dat – voor zover haar bekend en gebaseerd op 20 jaar ervaring in de industrie – CM.com het eerste en tot op heden het enige bedrijf is dat deze services en functionaliteiten op deze manier gecombineerd aanbiedt. CM.com's compleet geïntegreerde “conversational commerce ready” service, stelt klanten in staat een volledige klantreis te creëren, die de belangrijkste stappen van moderne commercie bevatten, beginnend met gerichte marketingcampagnes en eindigend met gepersonaliseerde aftersales consumentenondersteuning, resulterend in een omni-channel conversational commerce beleving voor de consument.

Als koploper in communicatie services met recent geïntroduceerde geïntegreerde betalingsoplossingen, richt CM.com zich op de wereldwijde “conversational commerce” markt: de markt voor services die zowel communicatieservices (WhatsApp Business, Apple Business Chat, Facebook Messenger, SMS en voice oplossingen), als geïntegreerde betaaloplossingen combineert, ongeacht het door de consument gekozen kanaal of toestel.

CM.com onderscheidt drie domeinen waarbinnen zij actief is op de markt voor conversational commerce services:

(i) CPAAS

(omni-channel communicatie):

dit betreft bericht- en spraakdiensten (bijv. RCS, SMS, WhatsApp Business, Apple Business Chat, Viber, Telegram, Facebook Messenger en spraakoplossingen);

(ii) BETALINGEN:

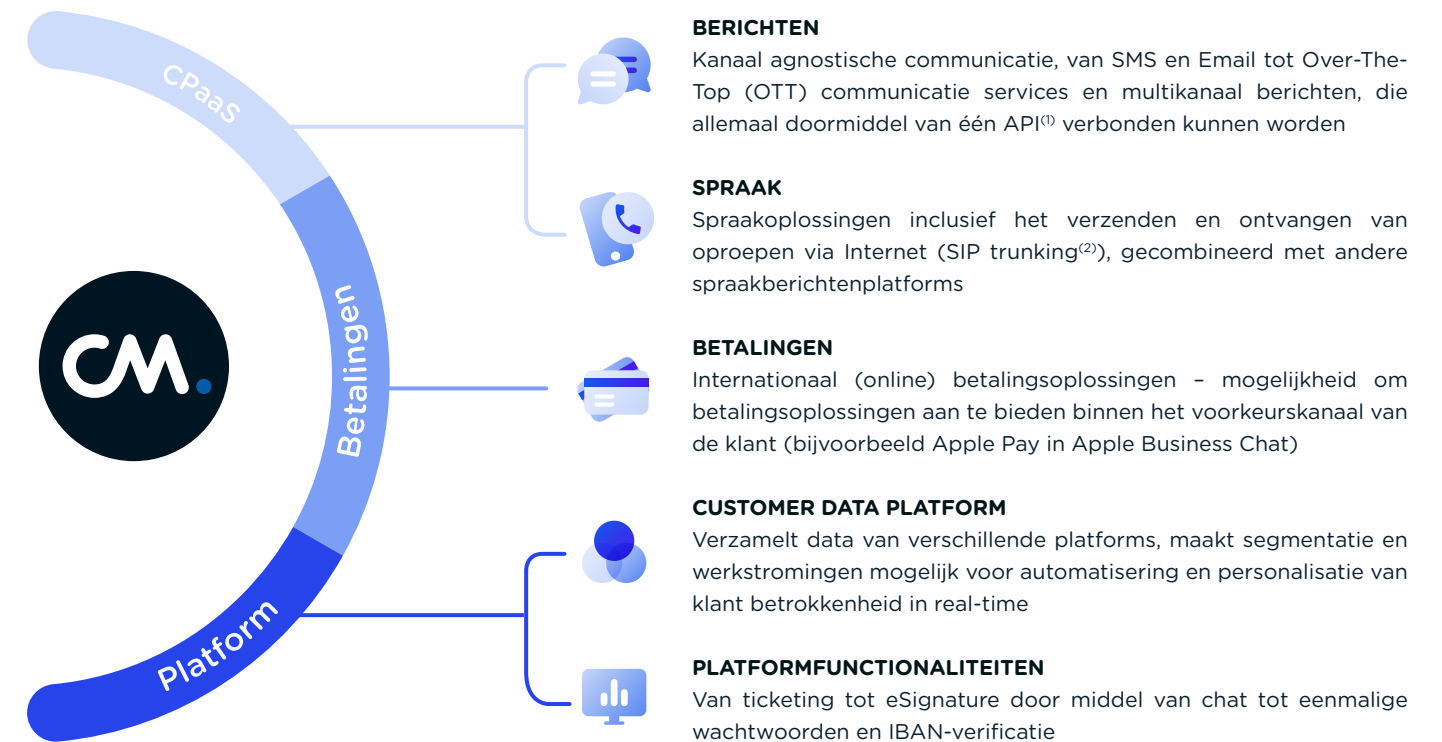
de verwerking van consumentenbetalingen voor e-commercebedrijven; en

(iii) PLATFORM:

dit omvat ticketverkoop-, toegangs-, identiteits- en eSignature-diensten, alsook de service Texter en de gegevensanalyse voor het customer data platform

- Het volledig geïntegreerde dienstenaanbod voor conversational commerce biedt klanten de mogelijkheid een volledig klantentrajec te creëren dat alle belangrijke fasen van moderne commercie omvat, waaronder (maar niet beperkt tot) gerichte marketingcampagnes, verwerking van betalingen en gepersonaliseerde aftersales. Dit alles wordt gerealiseerd vanaf een berichten-interface, die voor de klant een omni-channel ervaring voor conversational commerce mogelijk maakt.
- CM.com heeft een hoogwaardig schaalbaar platform ontwikkeld, dat gericht is op ontwikkeling en onderhoud van kant en klare technologieën voor conversational commerce. Het doel is een zeer robuust platformoplossing te bieden, waarvan de downtime tot een minimum beperkt blijft. Het CM.com-platform is geheel in eigen huis ontwikkeld. Daarbij was schaalbaarheid een van de uitgangspunten. De mondiaal schaalbare architectuur is zodanig ontworpen dat expansie in de zin van zowel volume als geografische spreiding mogelijk is.

- Volgens CM.com is de eenvoudige integratie van haar diensten binnen de bestaande IT-infrastructuur van klanten een van de sterke punten van haar dienstenaanbod. CM.com biedt toegang tot het platform via API's voor ontwikkelaars, maar ook via webtools voor niet-ontwikkelaars, zoals marketeers en call center medewerkers.
- Het CM.com-platform biedt de klant een dienst waarmee deze via één enkel platform contact kan onderhouden met mensen wereldwijd via een kanaal dat de consument heeft geselecteerd. Hierdoor kan de klant nieuwe markten betreden zonder over te hoeven schakelen naar een lokale dienstverlener. Zo blijven integratieactiviteiten beperkt en kunnen kosten bespaard worden.
- CM.com heeft de afgelopen twintig jaar de nodige kennis opgedaan (onder andere door middel van de ontwikkeling van diensten, geografische expansie en overnames). De Vennootschap denkt daarom een uitstekende uitgangspositie te hebben om te profiteren van de volgende groeifase en haar activiteiten in een snel tempo op te schalen.
- Het bestaande klantenbestand van CM.com omvat een mix van grote bedrijven, overheidsinstellingen, middelgrote en kleine ondernemingen.
- In 2018 heeft CM.com bijna 2 miljard berichten, ruim 100 miljoen minuten aan spraakoproepen en ongeveer EUR 595 miljoen aan transacties verwerkt.
- CM.com is sinds haar oprichting in 1999 volledig in bezit van de Oprichters (zoals hierna gedefinieerd).



1. Application Programming Interface: een verzameling van functies en procedures waarmee applicaties kunnen worden gemaakt die toegang bieden tot de functies of data van een besturingssysteem, applicatie, of andere service

2. SIP trunking stelt het telefoonsysteem van de klant in staat om gesprekken te verzenden en ontvangen via internet



3. REDEN VOOR DE BEURSGANG

CM.com gelooft dat een beursgang de logische volgende stap is in de ontwikkeling van de Vennootschap en dat het tijdstip van de beursgang zeer passend is in het licht van haar huidige profiel en mate van volwassenheid.

Met de Aanbieding wordt verwacht dat de Vennootschap van aanvullend kapitaal wordt voorzien, ter ondersteuning en ontwikkeling van verdere groei, en versteviging van haar bedrijfsactiviteiten. Daarnaast meent de Vennootschap dat de aanbieding van Nieuw Aanboden Aandelen (zoals hierna gedefinieerd) haar financiële positie verstevigt doordat het haar in staat stelt haar uitstaande schuld af te lossen. De Vennootschap verwacht dat de notering een nieuwe aandeelhoudersbasis voor de lange termijn creëert alsook liquiditeit voor de bestaande Aandeelhouders. De Aanbieding is er ook op gericht CM.com in staat te stellen om het bestaande en toekomstige bestuur en senior personeel te belonen en stimuleren en door te gaan met het aantrekken van goed gekwalificeerd personeel.

4. STRATEGIE EN DOELSTELLINGEN

A. STERKTES

CM.com verwacht te kunnen profiteren van de volgende concurrentievoordelen.

CM.com gelooft dat de algehele overgang van traditionele communicatie- en betaaldiensten naar een integraal, modern, software, cloud-based platform voor conversational commerce nog maar net is begonnen. Omdat haar platform traditionele CPaaS-diensten koppelt aan betaaldiensten en overige platformfunctionaliteiten (waaronder ticketverkoop-, data-, Texter-, e-mailcampagne-, digitale ondertekenings-, identificatie- en verificatiediensten), zodat klanten het traject van mobiele communicatie met hun klanten kunnen optimaliseren, heeft CM.com een goede uitgangspositie om in te spelen op deze trend.

CM.com is ervan overtuigd dat zij een unieke combinatie van communicatie- en betalingsplatform beheert – ondersteund door een breed bereik aan platformfunctionaliteiten (bijvoorbeeld customer data platform, eSignature en ticketverkoop- en identiteitsdiensten) – dat kan bijdragen aan optimalisering van de wijze waarop bedrijven in contact staan met hun klanten.

De combinatie van omni-channel communicatiediensten, betaaldiensten en platformfunctionaliteiten biedt klanten de middelen om met hun consumenten in contact te staan via het CM.com-platform. Omdat deze diensten zijn gekoppeld aan communicatie- en betaaldiensten, ontstaat een volledig

geïntegreerd dienstenaanbod voor conversational commerce. CM.com gelooft dat dit klanten in staat stelt een volledig klantreis op te zetten dat de belangrijkste fasen van moderne handel omvat – van gerichte activatiecampagnes tot en met gepersonaliseerde aftersales. Zo wordt een vorm van omni-channel conversational commerce gecreëerd, gericht op het aanboren van het potentieel van mobiele communicatie. Daarnaast worden klanten in staat gesteld de verkoop aan consumenten te verhogen.

CM.com is een van de eerste ondernemingen ter wereld die een communicatieplatform biedt met geavanceerde geïntegreerde betalings- en platformfunctionaliteiten. CM.com gelooft dat zij hierdoor een goede uitgangspositie heeft om snel uit te groeien tot een van de mondiale marktleiders op het vlak van conversational commerce.

CM.com is strategisch goed gepositioneerd om te profiteren van de snel opkomende mondiale markt voor conversational commerce: de integratie van berichten en betalingen biedt structurele groeimogelijkheden.

CM.com gelooft dat zij een goede uitgangspositie heeft om voordelen te behalen uit de groeiende markten die ten grondslag liggen aan conversational commerce. Zo heeft CM.com, voor zover bekend, als een van de zes spelers wereldwijd een directe connectie met WhatsApp Chat en Apple Business Chat¹.



1. https://www.facebook.com/business/partner-directory/search?platforms=whatsapp&solution_type=messaging en <https://register.apple.com/business-chat>.

CPAAS-MARKT

CM.com gelooft dat ze een goede strategische uitgangspositie heeft om te profiteren van de verwachte snelle groei van de omni-channel communicatiemarkt. De mondiale bedrijfsuitgaven aan CPaaS zullen naar verwachting toenemen van USD 1,6 miljard in 2017 tot USD 6,7 miljard in 2022, met een samengesteld jaarlijkse groei ("CAGR") van ongeveer 33% (bron: Juniper Research Limited, "Mobile Messaging 2018-2022").

CPaaS is een van de kerndiensten die wordt geboden door CM.com en biedt klanten gelegenheid communicatiemogelijkheden toe te voegen aan mobiele apps en systemen zonder dat ze hun eigen netwerkinfrastructuur of ondersteunende interface hoeven te ontwikkelen. Door de overstap te maken naar CPaaS kunnen klanten met hun consumenten communiceren via meerdere kanalen, met name ten aanzien van corporate sales en marketing. Daarnaast gelooft CM.com dat klanten de mogelijkheid willen hebben om gegevens over hun consumenten te verzamelen, onder andere over hoe die consumenten benaderd willen worden.

BETAALMARKT

Betalingsoplossingen voor Original Equipment Manufacturers ("OEM's"), zoals Apple Pay en Google Pay, kunnen steeds beter worden geïntegreerd met andere softwareproducten. De transactiewaarde van betalingstransacties van OEM's zal naar verwachting wereldwijd tussen 2017 en 2022 toenemen met een CAGR van ongeveer 57% (bron: Juniper Research Limited, "Mobile & Online Remote Payments For Digital & Physical Goods 2018-2022").

CM.com beschikt over de infrastructuur om haar platform uit te breiden met aanvullende betalingsoplossingen. CM Payments B.V. heeft in 2016 van DNB een vergunning voor het uitoefenen van het bedrijf van betaalinstantie verkregen en is tevens Principal member van MasterCard. Bedrijven voegen steeds meer speciaal ontwikkelde betaalmethodes toe aan hun digitale aanbod. De verwachting is dat dit CM.com zal helpen meer zakelijke klanten aan te trekken.

Naarmate CM.com meer betaalmethodes aan haar aanbod toevoegt, zullen consumenten op den duur steeds meer de voor hen meest geschikte oplossing kunnen kiezen.

Het veilige CM.com-platform, dat aan alle voorschriften voldoet, vormt de basis voor solide prestaties en conversies

Veiligheid en naleving zijn al vanaf de oprichting van het bedrijf onderdeel van het DNA van CM.com. Sterker nog, CM.com streeft er te allen tijde naar om aan de allerhoogste veiligheids- en nalevingsnormen te voldoen, aangezien het bedrijf gelooft dat dit een van haar belangrijkste waarden vormt en een manier is om zich te onderscheiden van de concurrentie.

Directe connecties met een omvangrijk klantenbestand, inclusief mondiale topbedrijven, en een solide trackrecord in het behoud van klanten en groei-economieën

CM.com heeft een gespreid klantenbestand met tal van topbedrijven en goede, terugkerende inkomsten. Het bestaande klantenbestand heeft laten zien van loyale aard te zijn: de churn rate ten aanzien van CPaaS bedroeg over het jaar eindigend op 31 december 2018 slechts 0,9% (op pagina 18 is dit verder gedefinieerd).

Het solide trackrecord ten aanzien van het aantrekken van klanten uit de “Forbes Global 2,000”, zoals Tencent, Alibaba.com, McDonalds en Accor Hotels, heeft geleid tot een snelle groei van het klantenbestand van CM.com.

CM.com gelooft te hebben laten zien dat ze goed nieuwe klanten kan winnen en behouden. Al met al heeft dit geleid tot een klantenbestand met een relatief lage klantenconcentratie, waarbij de grootste klant over de eerste 6 maanden van het boekjaar 2019 5% van de totale omzet (vóór de IFRS 15-correcties, beschreven in het hoofdstuk “Operating and Financial Review—Change in Accounting Policies—IFRS 15 Revenue” van het Prospectus) vertegenwoordigde, en de tien grootste klanten over diezelfde periode 24% van de totale omzet (vóór de IFRS 15-correcties) vertegenwoordigden.

Directe connecties met beheerders van mobiele netwerken, OTT-aanbieders en financiële dienstverleners

CM.com kan haar diensten aan haar klanten leveren dankzij de directe connecties die zij onderhoudt met beheerders van mobiele netwerken (bijvoorbeeld KPN), Over-The-Top (“OTT”)-aanbieders (bijvoorbeeld WhatsApp en Viber) en financiële dienstverleners (bijvoorbeeld MasterCard). Door deze directe connecties kan CM.com bepaalde CPaaS- en betaaldiensten leveren, waardoor de vraag naar de diensten van CM.com kunnen worden opgestuwd, er bespaard kan worden op de kosten en er op bepaalde markten concurrentievoordeel kan worden behaald. CM.com ervaart over het algemeen een positieve onderlinge samenhang tussen het aantal directe relaties en de groei in omzet en brutowinst.

Door oprichters gestuurde ondernemerscultuur gericht op volledige verwezenlijking van het potentieel van CM.com

In 1999 werd het bedrijf gezamenlijk gestart door Jeroen van Glabbeek (Chief Executive Officer) en Gilbert Gooijers (Chief Operating Officer) (de “Oprichters”). Beide Oprichters zijn altijd een drijvende kracht geweest achter de ontwikkeling van het bedrijf. Beiden willen ook na de beursgang actief blijven binnen CM.com. Daarnaast is er een professioneel managementteam samengesteld met vele jaren aan ervaring binnen de sector.

CM.com beschikt over een divers en zeer vakbekwaam personeelsbestand; per 30 juni 2019 waren er 267 medewerkers in dienst.

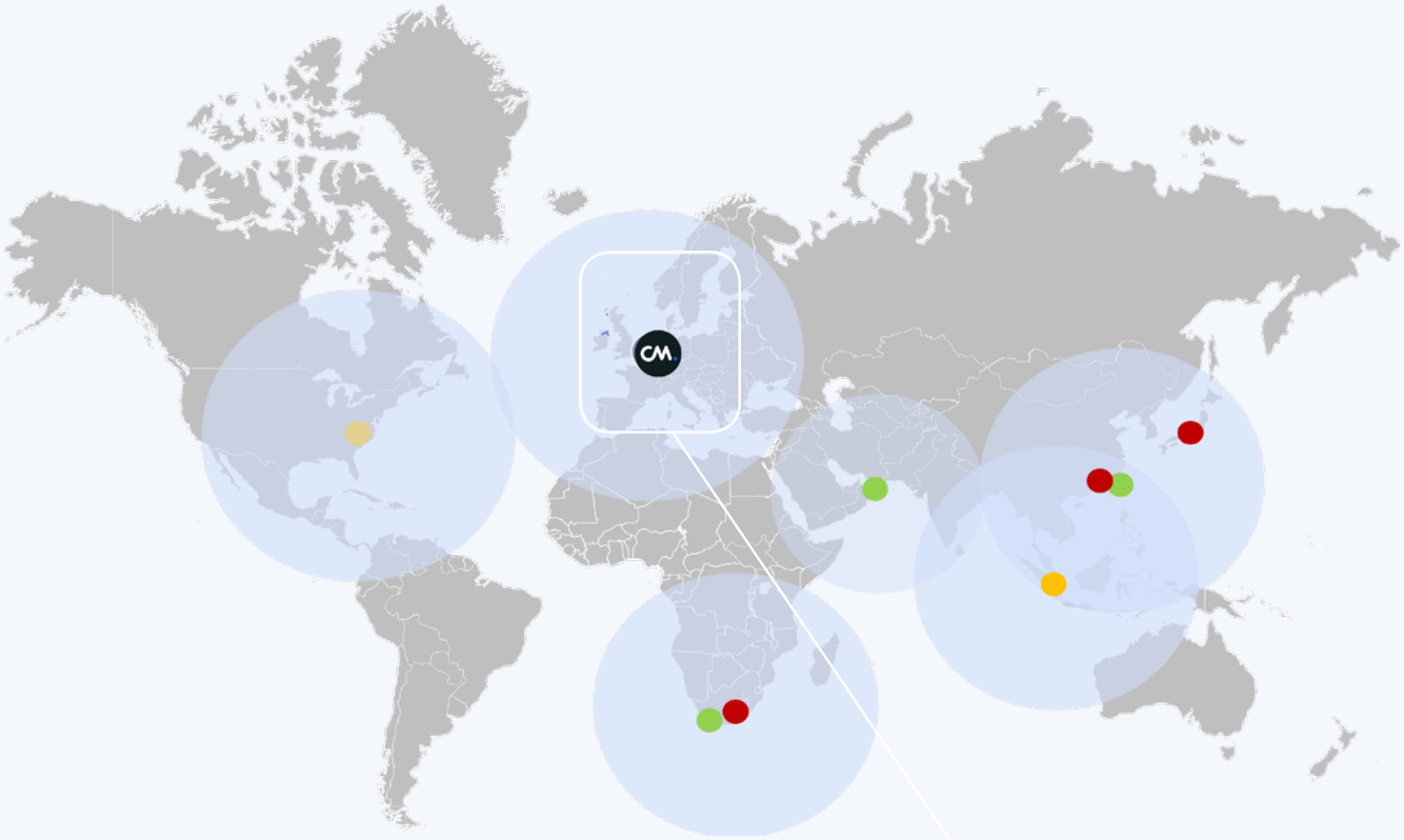
CM.com heeft verder de CM Academy opgericht, die medewerkers voorziet van de nodige kennis en vaardigheden. De Academy biedt trainingen en kwalificaties voor alle medewerkers en dient als kanaal voor medewerkers om zich verder te ontwikkelen en op de hoogte te blijven van nieuwe innovaties en de laatste updates over diensten en strategieën.

Sterk financieel profiel gekoppeld aan groei op lange termijn en potentieel voor marge met bewezen winstgevendheid

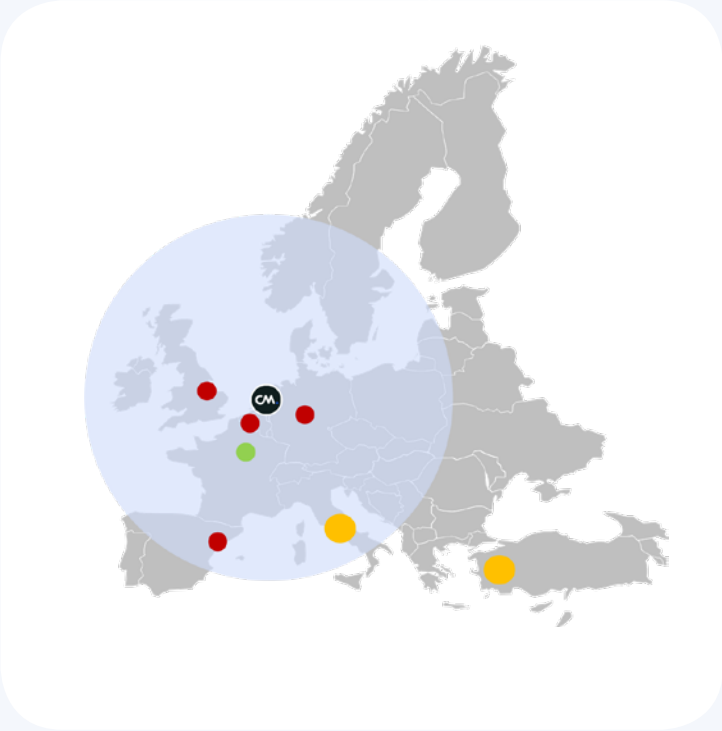
De voornaamste bijdrage aan de gegenereerde omzet en de brutowinst van CM.com is verschoven van traditionele diensten (premium SMS, carrier billing, premiumbeldiensten of IVR diensten, appontwikkelings- en tv-activiteiten) naar CPaaS, betalings- en platformfunctionaliteiten (bijv. ticketverkoop-, identiteits-, eSignature- en customer data platform diensten). Dit laatste vormt in principe het keraanbod van CM.com.

Tussen het jaar eindigend 31 december 2016 tot het jaar eindigend 31 december 2018 is de totale omzet van CM.com voor haar kernactiviteiten toegenomen van ongeveer EUR 46 miljoen tot ongeveer EUR 71 miljoen. Dit komt neer op een CAGR van ongeveer 24%. Gedurende deze periode bleef de brutomarge stabiel op ongeveer 30%.

De afgelopen drie jaar is de winstmarge geleidelijk toegenomen als gevolg van een verschuiving in de omzetsamenstelling in de richting van de segmenten CPaaS, betalingen en platformen. Naar verwachting zal de samenstelling van de omzet verder verschuiven naar diensten met een grotere meerwaarde binnen de afdelingen Betalingen en Platformen.



- Hoofdkantoor
- Regionale vestigingen
- Locale vestigingen
- Geplande vestigingen



B. GROEISTRATEGIE

CM.com gelooft dat de opkomst van conversational commerce een nieuwe markt vertegenwoordigt met meerdere verkooppunten in het dagelijks leven van mensen. Door hen wereldwijd te helpen met communicatie, interactie en betalingen via de bericht-kanalen waarmee ze vertrouwd zijn en die ze al jaren gebruiken, kan CM.com de levens van deze mensen beter, gemakkelijker, prettiger en veiliger maken.

CM.com heeft een hoogwaardig schaalbaar platform voor conversational commerce ontworpen, waarop de benodigde kennis van ruim 20 jaar is verzameld (onder andere door middel van de ontwikkeling van diensten, geografische uitbreiding en overnames). De activiteiten van regionale en nationale vestigingen zijn van jaar tot jaar gegroeid tot de internationale onderneming die CM.com vandaag de dag is – een onderneming die per 30 juni 2019 267 medewerkers in meerdere landen telde. CM.com gelooft dat het een ideale uitgangspositie heeft om voordeel te behalen uit de volgende fase van groei door haar bedrijfsactiviteiten nog sneller op te schalen. Het dienstenaanbod van CM.com met CPaaS, betaaldiensten en platformfunctionaliteiten vormt een vruchtbare basis om een echte ervaring van conversational commerce te bieden aan klanten en hun consumenten wereldwijd.

- (i) *Aanhoudende focus op klantenbehoud:* aandacht voor bescherming en groei van het kernaanbod aan diensten, waardoor de omzet per klant naar verwachting zal toenemen door sterke klantrelaties te onderhouden en verder te investeren in de verkoopcapaciteit en de huidige prijsstrategie van CM.com te versterken.

(ii) *Behoud van het marktleiderschap door middel van innovatie:* CM.com blijft innoveren om de concurrentie voor te blijven. Klanten kunnen ervan uitgaan dat er als onderdeel van het dienstenaanbod van CM.com snel nieuwe diensten op de markt zullen worden geïntroduceerd. Naar verwachting zal dit de omzet per klant verder vergroten, aangezien klanten zullen overschakelen op het CM.com-platform en hun gebruik van meerdere diensten tegelijk zal worden vergroot.

(iii) *Verhoogde invoering van conversational commerce bij bestaande klanten:* CM.com streeft ernaar de cross-selling te vergroten en zo de omzet per klant te verhogen. Dit zal naar verwachting onder meer worden bevorderd door actief klanten aan te moedigen nieuwe diensten uit te proberen zodat ze nog ongebruikte platformmogelijkheden ontdekken die mogelijk aansluiten op hun behoeften. CM.com is daarnaast van plan de huidige diensten verder te integreren, zodat er een naadloze wisselwerking ontstaat tussen de verschillende functies binnen één dienst en het niet nodig is apart een aanvullende dienst af te nemen.

(iv) *Groei van de business door het verder uitbouwen van partnerschappen:* CM.com gelooft dat er vier belangrijke categorieën klanten zijn, waar CM.com meer mee zou kunnen samenwerken via een partnerschap. Onafhankelijke softwareleveranciers en adviesbureaus zouden waarschijnlijk interesse kunnen hebben in zogeheten "bolt-on"-diensten. Telecommunicatiepartners en OTT-partners lijken meer en meer geïnteresseerd in samenwerking om toegang te zoeken tot aanvullende mogelijkheden voor verkoopgroei.
- (v) *Mondiale expansie door betere lokale aanwezigheid:* De mondiale expansiestrategie van CM.com is gebaseerd op het vestigen van lokale aanwezigheid via regionale hubs. Deze worden geacht de groei van het klantenbestand te accelereren. Elke hub is een toegangspoort tot een aantal omliggende landen. Bij de uitbreiding van bestaande hubs en de roll-out van nieuwe hubs wordt uitgegaan van marktanalyse door CM.com (bijv. bevolking, penetratie mobiele betalingen, regelgeving). Door het opzetten van lokale en regionale vestigingen, heeft CM.com de afgelopen vijf jaar voet aan de grond gekregen in acht nieuwe landen. Daarbij ging het om gemiddeld zes medewerkers per regionale vestiging en een verwachte groei naar ongeveer 25 medewerkers per vestiging. CM.com is voornemens de regionale focus van de hubs in Frankrijk, Hongkong, het Midden-Oosten en Afrika te vergroten door nieuwe landen aan hun regio toe te voegen. Daarnaast verwacht CM.com nieuwe hubs op te kunnen zetten op de korte termijn (VS en Singapore) en op de middellange termijn (Scandinavië en Oost-Europa).

(vi) *Selectieve overname van nieuwe klantenportefeuilles:* Fusies en overnames vormen geen essentiële groeipijler voor CM.com. Slechts wanneer er een duidelijke match wordt gezien met een bedrijf, zal CM.com een fusie of overname overwegen. De strategie van CM.com inzake fusies en overnames is enkel gericht op het overnemen van nieuwe klantenportefeuilles en niet op de overname van technologie. Snelle volledige integratie van zinvolle overnames zou een sterke aanvulling moeten vormen op de organische groei. CM.com richt zich op kandidaten met een klantenbestand dat het bestand van CM.com kan aanvullen qua geografie en/of omvang.

C. DOELSTELLINGEN

CM.com heeft een aantal financiële en operationele prestatiedoelstellingen op de korte, middellange en lange termijn geformuleerd. Daarbij zijn de volgende financiële doelstellingen geformuleerd:

- *Groei van de omzet:* De groei van de omzet zal vanaf 2020 naar verwachting aanzienlijk toenemen. Vanaf dat moment richt CM.com zich in de middellange termijn op een jaarlijks groeipercentage van 35%. CM.com zal dan met het kapitaal dat is opgehaald met de beursgang haar verkoop-, marketing- en technologische inspanningen ten aanzien van nieuwe en bestaande klanten wereldwijd opvoeren.
- *Kapitaaluitgaven:* Op korte termijn zullen de kapitaaluitgaven naar verwachting in lijn zijn met de historische niveaus. Op langere termijn streeft CM.com ernaar een duurzaam niveau van kapitaaluitgaven aan te houden van maximaal 5% van de omzet.
- *Brutomarge:* CM.com streeft ernaar de brutomarge op korte termijn te laten stijgen, omdat de samenstelling van de omzet verschuift naar diensten met een grotere meerwaarde.
- *EBITDA-marge:* Het streven is de EBITDA-marge op de lange termijn te verbeteren tot een niveau van meer dan 20%. CM.com zal naar verwachting profiteren van een wijziging in de samenstelling van activiteiten en in de operationele leverage. Op korte termijn zal de EBITDA-marge naar verwachting afnemen vanwege hogere investeringen gericht op versnelde groei.

D. DIVIDENDBELEID

Het dividendbeleid van de Vennootschap is erop gericht om toekomstige winsten voor de nabije toekomst aan te wenden voor het bevorderen van de groei en ontwikkeling van de bedrijfsactiviteiten van de Vennootschap. De Vennootschap verwacht daarom in de nabije toekomst geen dividend uit te keren aan haar aandeelhouders.

CM.com heeft de termen "korte termijn", "middellange termijn" en "lange termijn" niet gedefinieerd en is dat ook niet van plan. De doelstellingen van CM.com moeten worden beschouwd als algemene prognoses, vooruitzichten of verwachte resultaten en niet als indicatie dat CM.com zich in een specifiek jaar op dergelijke cijfers richt. Het gaat enkel om doelstellingen die voortvloeien uit het nastreven van de strategie.

Het vermogen van CM.com om aan deze doelstellingen te voldoen is gebaseerd op de aanname dat de strategie met succes wordt uitgevoerd en hangt tevens af van de nauwkeurigheid van een aantal aannamen waarbij factoren een rol spelen die in hoge mate of geheel buiten de invloedssfeer van CM.com liggen. De doelstellingen zijn daarnaast onder voorbehoud van bekende en onbekende risico's, onzekerheden en overige factoren die erin kunnen resulteren dat CM.com haar doelstellingen niet kan bereiken. Als gevolg van de werkelijke resultaten van CM.com kunnen de hierin opgenomen doelstellingen op korte, middellange en lange termijn variëren. Deze variaties kunnen van wezenlijke aard zijn. Veel van de risico's en onzekerheden worden beschreven in het hoofdstuk "Risk Factors" van het Prospectus. CM.com verbindt zich niet tot publicatie van updates met betrekking tot de voortgang die is geboekt ten aanzien van voornoemde doelstellingen – ook niet wanneer deze de gevolgen ondergaan van gebeurtenissen of omstandigheden die reeds bestaan of die zich voordoen na de datum van het Prospectus – of naar aanleiding van onvoorziene gebeurtenissen of omstandigheden.

5. KERNCIJFERS

INFORMATIE MET BETREKKING TOT DE GECONSOLIDEERDE WINST-EN-VERLIESREKENING

	Halfjaar eindigend 30 juni		Jaar eindigend 31 december		
	2019	2018	2018	2017	2016
	(ongecontroleerd)		(gecontroleerd, tenzij anders vermeld)		(ongecontroleerd) ⁽³⁾
Totale omzet (EUR 1.000)	44.308	42.011	84.617	79.914 ⁽¹⁾	66.683 ⁽¹⁾
Omzet CPaaS	33.109	30.264	62.075	57.032 ⁽¹⁾	42.627 ⁽¹⁾
Omzet betalingen	2.833	3.211	5.776	3.236 ⁽¹⁾	188 ⁽¹⁾
Omzet platform	2.737	1.809	3.573	3.093 ⁽¹⁾	3.130 ⁽¹⁾
Overige omzet	5.629	6.727	13.193	16.553 ⁽¹⁾	20.738 ⁽¹⁾
Groei omzet op periodebasis CPaaS + betalingen + platform (%) ⁽²⁾	9,6		12,7	37,9	
Bedrijfswinst (EUR 1.000)	451	545	797	1.766	1.551
Winst vóór belasting (EUR 1.000)	223	347	337	1.346	1.344
Brutomarge (%) ⁽²⁾⁽⁴⁾	28,0	29,7	29,5	27,0	27,7

GECONSOLIDEERDE BALANS

	(Ongecontroleerd) 30 juni 2019	(Gecontroleerd) 31 december 2018
	EUR x 1.000	EUR x 1.000
Activa		
Goodwill	3.583	3.583
Immateriële activa	22.961	22.858
Gebouwen, machines en inventaris	5.038	5.134
Activa op basis van gebruiksrecht	6.608	-
Langlopende vorderingen	862	872
Latente belastingvorderingen	1.751	1.732
Niet-vlottende activa	40.803	34.179
Handelsvorderingen en overige vorderingen	18.311	15.451
Kortlopend deel van langlopende vorderingen	121	200
Kortlopende belastingvordering	420	343
Geldmiddelen en kasequivalenten	1.092	472
Flottende activa	19.944	16.466
Totaal activa	60.747	50.645
Eigen vermogen		
Aandelenkapitaal	20	20
Ingehouden winst	7.710	7.655
Overige reserves	(175)	(175)
Totaal eigen vermogen	7.555	7.500
Verplichtingen		
Leningen o.g.	6.798	2.112
Latente belastingverplichtingen	1.336	1.340
Langlopende verplichtingen	8.134	3.452
Handelsschulden en overige te betalen posten	23.235	22.711
Kortlopend deel van leningen o.g.	21.823	16.982
Kortlopende verplichtingen	45.058	39.693
Totaal verplichtingen	53.192	43.145
Totaal eigen vermogen en verplichtingen	60.747	50.645

1. Ongecontroleerd en ontleend aan de vergelijkende financiële cijfers in de geconsolideerde jaarrekening 2018.
2. Ongecontroleerd.
3. Ontleend aan de vergelijkende financiële cijfers in de geconsolideerde jaarrekening 2017, tenzij anders vermeld.
4. Gedefinieerd als de verhouding tussen brutowinst en omzet.

NIET-IFRS-CONFORME FINANCIËLE MAATSTAVEN EN BELANGRIJKSTE OPERATIONELE EN PRESTATIEMAATSTAVEN

	Per of over het halfjaar eindigend 30 juni		Per of over het jaar eindigend 31 december		
	2019	2018	2018	2017	2016
	(ongecontroleerd)		ongecontroleerd		
Belangrijkste operationele en prestatie­maatstaven					
Netto dollar-retentiecijfer CPaaS (%) ⁽¹⁾	Nt rel.	Nt rel.	113,5 ⁽¹⁴⁾	113,4 ⁽¹⁴⁾	- ⁽¹⁵⁾
Churn Rate CPaaS (%) ⁽²⁾	Nt rel.	Nt rel.	0,9 ⁽¹⁴⁾	1,9 ⁽¹⁴⁾	- ⁽¹⁵⁾
Totaal klanten (1.000) ⁽³⁾	5,6	6,0	9,7	9,5	8,7
Maandelijkse actieve gebruikers (1.000) ⁽⁴⁾	5,0	4,4	5,3	4,4	- ⁽¹⁵⁾
Totaal berichten (miljarden) ⁽⁵⁾	1,1	0,9	2,0	1,7	1,3
Totaal verwerkte betalingen (EUR miljoen) ⁽⁶⁾	318,1	312,9	594,6	298,6	14,0
Totaal voice-minuten (miljoen) ⁽⁷⁾	69,4	36,9	111,6	40,5	13,1
Niet-IFRS-conforme financiële maatstaven					
EBITDA (EUR 1.000) ⁽⁸⁾	2.928	2.226	4.302	4.446	4.889
EBITDA-marge (%) ⁽⁹⁾	6,6	5,3	5,1	5,6	7,3
CAPEX (EUR 1.000) ⁽¹⁰⁾	1.739	4.221	7.091	6.682	3.608
CAPEX /omzet (%) ⁽¹¹⁾	3,9	10,0	8,4	8,4	5,4
Brutowinst (EUR 1.000) ⁽¹²⁾	12.380	12.478	24.955	21.608	18.493
EBITDA-marge (%) ⁽¹³⁾	28,0	29,7	29,5	27,0	27,7



1. "Netto dollar-retentiecijfer CPaaS" staat voor de verhouding tussen omzet gegenereerd door CPaaS-klanten die in een bepaald jaar meer dan EUR 10.000 aan omzet hebben gegenereerd en die tevens op 1 januari van het voorgaande jaar klant waren, en de omzet die in dat voorgaande jaar is gegenereerd door diezelfde klanten. Omdat deze maatstaf wordt berekend op basis van volledige jaarcijfers, is een vergelijking met halfjaarcijfers niet relevant ("Nt rel. ").

2. "Churn rate CPaaS" staat voor de verhouding tussen de omzet gegenereerd door CPaaS-klanten die in een bepaald jaar meer dan EUR 10.000 aan omzet hebben gegenereerd, maar die op 1 januari van het volgende jaar geen klant meer waren, en de totale CPaaS omzet die in dat bepaalde jaar is gegenereerd. Omdat deze maatstaf wordt berekend op basis van volledige jaarcijfers, is een vergelijking met halfjaarcijfers niet relevant.

3. "Totaal klanten" staat voor het aantal klanten waaraan in een bepaalde periode facturen zijn verstuurd.

4. "Maandelijkse actieve gebruikers" staat voor het totaal aantal maandelijkse actieve gebruikers op het CM.com-platform op basis van de laatste maand van de desbetreffende periode. Het totaal aantal maandelijkse actieve gebruikers is niet direct vergelijkbaar met het totaal aantal klanten aangezien een enkele klant meerdere actieve gebruikers op het CM.com-platform kan hebben.

5. "Totaal berichten" staat voor het totaal aantal berichten (ongeacht het kanaal) dat in een bepaalde periode is verwerkt via het CM.com-platform.

6. "Totaal verwerkte betalingen" staat voor de totale waarde aan betalingstransacties die in een bepaalde periode zijn verwerkt via het CM.com-platform.

7. "Totaal voice-minuten" staat voor het totaal aantal minuten aan spraakoproepen gedurende een bepaalde periode.

8. "EBITDA" staat voor winst vóór belastingen, rente en afschrijvingen. In het Prospectus is een aansluiting van de EBITDA met de dichtstbijzijnde IFRS-maatstaf opgenomen.

9. "EBITDA-marge" staat voor de verhouding tussen de EBITDA en de omzet in een bepaalde periode. De berekening van deze maatstaf wordt in het Prospectus uiteengezet.

10. "CAPEX" staat voor investeringen die tijdens een periode zijn gedaan ten behoeve van de verwerving van niet-vlottende materiële activa, zoals gebouwen, machines en inventaris, en immateriële activa en ten behoeve van de kapitalisatie van bepaalde ontwikkelingskosten. CAPEX wordt gecorrigeerd voor buitengewone eenmalige investeringen, waaronder bepaalde overnamen tijdens de jaren eindigend 31 december 2018 en 2017. De berekening van deze maatstaf wordt in het Prospectus uiteengezet.

11. "CAPEX/omzet" staat voor de verhouding tussen CAPEX en omzet. De berekening van deze maatstaf wordt in het Prosepctus uiteengezet.

12. "Brutowinst" staat voor omzet minus inkoop kosten services. In het Prospectus is een berekening van de brutowinst opgenomen.

13. "Brutomarge" staat voor de verhouding tussen brutowinst en omzet. De berekening van deze maatstaf wordt in het Prospectus uiteengezet.

14. Gecorrigeerd voor een eenmalige project in 2017 met een totale waarde van EUR 3,75 miljoen, waarmee geen rekening is gehouden bij de berekening van deze maatstaf

15. De gegevens die zijn verzameld voor de berekening van deze maatstaven zijn nog niet gecontroleerd voor het jaar eindigend 31 december 2016. Om die reden zijn de vergelijkende cijfers voor het jaar eindigend 31 december 2016 niet beschikbaar.

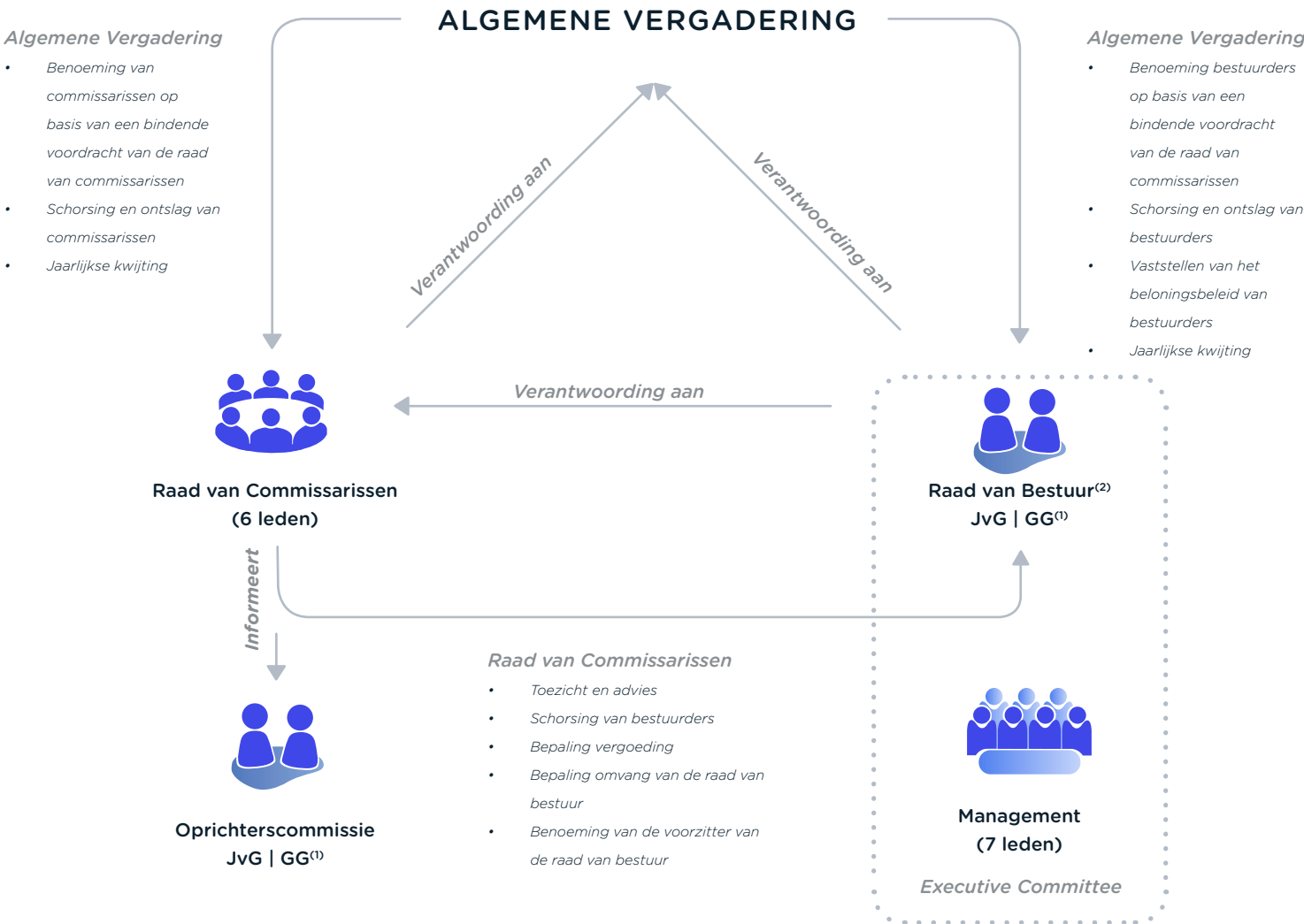
6. ORGANISATIE, BESTUUR EN AANDEELHOUDERSTRUCTUUR

De Vennootschap vindt zijn oorsprong in 1999 en is op 17 januari 2001 als ClubMessage B.V. opgericht door de Oprichters. Naar aanleiding van de beursgang en uiterlijk op de Afwikkelingsdatum zal de Vennootschap worden omgezet in een naamloze vennootschap en vanaf dat moment zowel juridisch als commercieel de naam CM.com N.V. voeren. Sinds de oprichting worden alle aandelen in de Vennootschap (indirect) gehouden door de twee Oprichters (50%/50%). Zij oefenen zeggenschap over de Vennootschap uit via onder andere de rechten die aan hen zijn toegekend in hun hoedanigheid van prioriteitsaandeelhouder en zij zijn de enige leden van de Raad van Bestuur. De Oprichters hebben over de jaren voortdurend geïnvesteerd in de organische groei van de Vennootschap door middel van innovatie en regionale expansie. De Oprichters zijn voornemens de Vennootschap verder te ontwikkelen en de huidige groeistrategie te versnellen.

Gezien de wens van de Oprichters om zo lang mogelijk hun actieve bestuursfunctie bij de Vennootschap uit te oefenen na de Aanbieding, en de langetermijnstrategie van de

Vennootschap ten uitvoer te brengen en te waarborgen, is besloten de prioriteitsaandelen van de Vennootschap te ontmantelen en een Oprichterscommissie te installeren met de Oprichters als enige leden van die commissie. De oprichterscommissie is niet langer geïnstalleerd als zij geen leden meer heeft. Een Oprichter houdt op lid te zijn van de Oprichterscommissie indien hij niet meer actief betrokken is bij de Vennootschap (nadere details zijn te vinden in het Prospectus in het hoofdstuk “Management, Employees and Corporate Governance”).

Voor of op de betalings- en leveringsdatum, die naar verwachting 15 oktober 2019 zal zijn, heeft de Vennootschap een ‘two-tier’ bestuursmodel, bestaande uit een Raad van Bestuur en een Raad van Commissarissen. De leden van de Raad van Bestuur tezamen met een aantal managers vormen samen de Executive Committee. De Executive Committee is verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken van de Vennootschap. De bevoegdheden tussen de verschillende organen van de Vennootschap zijn als volgt verdeeld:



De Oprichterscommissie heeft het recht om:

- elke wijziging in de omvang van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen zoals voorgesteld door de Raad van Commissarissen goed te keuren
- tot 1/3e van de commissarissen te benoemen, schorsen en ontslaan
- de voorzitter van de Raad van Commissarissen aan te stellen
- een besluit van de algemene vergadering goed te keuren (a) om de statuten te wijzigen, voor zover de rechten van de Oprichterscommissie geschaad worden, en (b) om een juridische fusie, juridische splitsing of enige andere vorm van bedrijfsherstructurering tot stand brengen

1. JvG en GG samen: de Oprichters
2. De Vennootschap zal een CFO aanwerven na het Aanbod

A. SAMENSTELLING RAAD VAN BESTUUR

De Raad van Bestuur is verantwoordelijk voor het beheer van de bedrijfsactiviteiten van de Vennootschap en voor de bedrijfsactiviteiten van CM.com. Daarbij staat de Raad van Bestuur onder toezicht van de Raad van Commissarissen. De Oprichters zijn voor onbepaalde tijd benoemd als lid van de Raad van Bestuur (en kunnen als zodanig worden herbenoemd), en kunnen worden ontslagen door de Algemene Vergadering met een twee/derde meerderheid van de uitgebrachte stemmen (vertegenwoordigend meer dan de helft van het geplaatste kapitaal). Overige leden die geen Oprichter zijn, worden benoemd (en kunnen worden herbenoemd) voor periodes van maximaal vier jaar.

De Raad van Bestuur bestaat op dit moment uit twee bestuursleden. De Vennootschap is momenteel op zoek naar een Chief Financial Officer, die op enig moment na de beursgang de Raad van Bestuur zal versterken.

RAAD VAN BESTUUR



J. (JEROEN) VAN GLABBEEK

Oprichter, CEO en Bestuurslid

Dhr. Van Glabbeek studeerde Technologie Management aan de Technische Universiteit Eindhoven. Hij begon zijn loopbaan in 1998 als projectmanager bij Getronics PinkRoccade Civility. In 1999 richtte dhr. Van Glabbeek CM.com (indertijd nog opererend onder de naam ClubMessage) op samen met dhr. Gooijers. Dhr. Van Glabbeek volgde in 2009 het Advanced Management Program van de Nyenrode Business Universiteit. Hij was voorzitter van de raad van aandeelhouders van Nelemans Groep, voorzitter van de adviesraad van Voiceworks B.V. en lid van de raad van commissarissen van OGD Beheer B.V.

Dhr. van Glabbeek is momenteel bestuurslid van CM.com Stichting en Stichting derdengelden CM Payments, en voorzitter van VNO-NCW Breda. Daarnaast was dhr. Van Glabbeek lid van de jury van Deloitte Rising Star, lid van het Erecomité Begijnhof Breda, lid van NL2025 en partner van Startupbootcamp.



G.F.A.M. (GILBERT FRANCISCUS ADRIANUS MARTINUS) GOOIJERS

Oprichter, COO en Bestuurslid

Dhr. Gooijers is afgestudeerd in Technologie Management aan de Technische Universiteit Eindhoven. Hij volgde in 2009 het Advanced Management Program van de Nyenrode Business Universiteit. In 1999 richtte dhr. Gooijers CM.com (indertijd nog opererend onder de naam ClubMessage) op samen met dhr. Van Glabbeek. Tussen 2017 en 2019 was dhr. Gooijers lid van de jury van de Breda Startup Award.

Dhr. Gooijers is momenteel bestuurslid van CM.com Stichting en Stichting derdengelden CM Payments. Daarnaast is hij spreker bij Sprekershuys, lid van NLgroeit en partner van Startupbootcamp.

B. SAMENSTELLING RAAD VAN COMMISSARISSEN

De Raad van Commissarissen houdt toezicht op het beleid van de Raad van Bestuur en de algemene gang van zaken van de Vennootschap en haar onderneming. Commissarissen worden benoemd voor de maximale duur van vier jaar.

Op de Afwikkelingsdatum zal de Raad van Commissarissen bestaan uit de volgende zes leden:

RAAD VAN COMMISSARISSEN



MARTIN (MAARTEN CORNELIS JAN) VAN PERNIS

Voorzitter van de Raad van Commissarissen

Dhr. Van Pernis is voorzitter van de Raad van Commissarissen van CM Payments met ingang van 2016. Voorheen was hij bestuursvoorzitter van Siemens Nederland. Hij heeft uitgebreide ervaring op het gebied van telecommunicatie. Momenteel is dhr. Van Pernis tevens voorzitter van de raad van commissarissen van Aalberts Industries N.V. en lid van de raad van commissarissen van ASM International, OptiXolar Holding B.V., en lid van de adviesraad van G4s Nederland. Daarnaast vervult hij diverse functies bij non-profitorganisaties.



CHRIS (HANS CHRISTIAN) FIGEE

Vice-voorzitter en Lid van de Raad van Commissarissen

Dhr. Figee is momenteel directielid en Chief Financial Officer van ASR Nederland N.V. Daarnaast is hij lid van de raad van commissarissen en voorzitter van de auditcommissie van Stichting DSI. Dhr. Figee is tevens lid van de raad van commissarissen van Stichting Nederlands Comité UNICEF (Unicef Nederland) en voorzitter van de auditcommissie van Stichting Nederlands Comité UNICEF. Eerder was hij werkzaam bij AEGON Levensverzekeringen N.V., McKinsey & Company en ACHMEA. Ook was hij lid van de raad van commissarissen van Staalbankiers N.V.



LEX (WALTER) BEINS

Lid van de Raad van Commissarissen

Dhr. Beins is oprichter van ICSA-T B.V., Pyton Communication Services B.V. en Cheaptickets.nl/Beins Travel Group B.V. In 2011 fuseerde Cheaptickets.nl met Travix International B.V. Hij is momenteel lid van de raad van commissarissen van CM Payments, B.V., Profile International N.V. en Ecart1. Zijn huidige bestuursfuncties zijn verder onder meer lid van de directie van Barleda Netherlands B.V., lid van de adviesraad van Check6 Ltd en lid van de directie van Amplify B.V.

C. AANDEELHOUDERSSTRUCTUUR

De Verkopende Aandeelhouders houden ieder 50% van de Aandelen op de datum van het Prospectus.

Op of voor de betalings- en leveringsdatum, die naar verwachting 15 oktober 2019 zal zijn, zullen de uitstaande Aandelen worden omgezet en gesplitst in één soort aandelen met een nominale waarde van EUR 0,04. Als gevolg daarvan bedraagt vanaf de Afwikkelingsdatum het maatschappelijk kapitaal van de Vennootschap EUR 2.000.000, verdeeld in 50.000.000 aandelen met een nominale waarde van EUR 0,04 elk.

RAAD VAN COMMISSARISSEN



DIEDERIK KARSTEN

Lid van de Raad van Commissarissen

Dhr. Karsten is momenteel lid van de raad van commissarissen van Stadion Amsterdam N.V. (Amsterdam Johan Cruyff Arena). Voorheen was hij lid van de raad van commissarissen van onder andere VodafoneZiggo Group, Telenet, ANP Holding en Liberty Global. Verder was hij onder meer werkzaam bij PepsiCo, KPN, Easyjet en Liberty Global. Bij KPN was hij tussen 2000 en 2002 Chief Executive Officer en bij Liberty Global, onder andere, Chief Commercial Officer tussen 2015 en 2019.



DAVID (PIETER WILLIAM) DE BUCK

Lid van de Raad van Commissarissen

Dhr. De Buck is Managing Partner bij Create Capital, een in Amsterdam gevestigde participatiemaatschappij. Tot 2018 was hij gedurende bijna tien jaar CEO van Intertrust. Voorafgaand aan zijn periode als CEO van Intertrust was hij werkzaam bij ABN AMRO, waar hij diverse functies vertolkte, waaronder die van Global Head Technology, Media & Telecom, alsook CEO van Fortis Lease Group en lid van de raad van commissarissen van Fortis Groenbank. Dhr. De Buck begon zijn loopbaan als marketmaker bij Optiver.



MARIKEN (LOUISE) TANNEMAAT

Lid van de Raad van Commissarissen

Mw. Tannemaat is vanaf februari 2019 Chief Innovation Officer van Robeco. Daarvoor was zij Innovation Officer for Customer and Commerce bij Nationale Nederlanden en vervulde zij diverse functies bij ING Groep in Parijs, Londen en Amsterdam. Momenteel is mw. Tannemaat ook lid van de raad van commissarissen van Wehkamp, een op Nederland gericht eCommerce-bedrijf.

7. BELANGRIJKSTE AANBIEDINGSVOORWAARDEN

A. DE AANBIEDING

De aanbieding zal bestaan uit een combinatie van nieuw uitgegeven Aandelen (de “Nieuw Aangeboden Aandelen”) door de Vennootschap en bestaande aangeboden Aandelen (de “Bestaande Aangeboden Aandelen”) door de Verkopende Aandeelhouders. Samen de “Aangeboden Aandelen”. De Vennootschap zal een dusdanig aantal Nieuw Aangeboden Aandelen aanbieden om een bruto opbrengst van circa EUR 100 miljoen te behalen en de Verkopende Aandeelhouders bieden maximaal 500,000 Bestaande Aangeboden Aandelen aan.

De Verkopende Aandeelhouders hebben de begeleidende banken (Joint Global Coordinators, zoals hierna gedefinieerd) een overtoewijzingsoptie toegekend (of zogenaamde ‘greenshoe’). Deze optie is uitoefenbaar binnen 30 kalenderdagen na de eerste voorlopige handelsdag, die naar verwachting op 11 oktober 2019 zal zijn, en bestaat uit maximaal 15% van de Aangeboden Aandelen.

De Vennootschap is gebonden aan een lock-up periode van 180 dagen na de betalings- en leveringsdatum, die naar verwachting 15 oktober 2019 zal zijn. De Verkopende Aandeelhouders, de leden van de Raad van Bestuur en de heer van Glabbeek en de heer Gooijers als aandeelhouders van hun houdstermaatschappijen, ClubCompany1 B.V. en ClubCompany2 B.V., zijn gebonden aan een lock-up periode van 360 dagen. Gedurende deze lock-up periode kunnen dergelijke personen en vennootschappen in principe geen Aandelen verkopen en kan de Vennootschap geen nieuwe Aandelen uitgeven. Zie voor meer informatie de hoofdstukken “Existing Shareholders and Related Party Transactions”, “The Offering” en “Plan of Distribution – Lock-up Arrangements” van het Prospectus.

ABN AMRO Bank N.V. en Jefferies International Limited (de “Joint Global Coordinators”) coördineren gezamenlijk de voorgenomen beursgang en treden tezamen met Coöperatieve Rabobank U.A. op als Joint Bookrunners. ABN AMRO bank N.V. coördineert de plaatsing van de Aangeboden Aandelen bij particuliere beleggers in Nederland.

B. INSCHRIJVING

Particuliere beleggers in Nederland kunnen via hun bank of via hun financiële tussenpersoon inschrijven voor het kopen van de Aangeboden Aandelen vanaf 9.00 uur op 30 september 2019 tot 17:30 uur op 9 oktober 2019. Financiële tussenpersonen kunnen deadlines stellen die vóór de sluiting van de inschrijving liggen.

Dit tijdschema kan worden ingekort of worden verlengd. Een eventuele verlenging zal ten minste drie uur voor het einde van de oorspronkelijke aanbiedingsperiode worden aangekondigd door middel van een persbericht dat ook op de website van CM.com wordt gepubliceerd (<https://www.CM.com/investor-relations/>). Een eventuele verlenging bedraagt ten minste één volledige werkdag. Een eventuele inkorting zal ten minste drie uur voor het voorgenomen einde van de ingekorte aanbiedingsperiode worden aangekondigd door middel van de publicatie van een persbericht op de website van CM.com. De aanbiedingsperiode bedraagt ten minste zes werkdagen.

Er geldt geen minimum aantal Aandelen waarop particuliere beleggers kunnen inschrijven. Of u de Aandelen waarop u heeft ingeschreven ook daadwerkelijk krijgt toegewezen, hangt onder andere af van de totale vraag naar de Aandelen en het totale aantal beschikbare Aandelen. Zoals hierna beschreven, geldt er een preferente toewijzing voor particuliere beleggers in Nederland. Inschrijving op de Aandelen door particuliere beleggers kan uitsluitend worden gedaan op basis van een “bestens” order. Dit betekent dat u verplicht bent de Aandelen te kopen, ongeacht de hoogte van de prijs per Aandeel die wordt vastgesteld aan het einde van de aanbiedingsperiode. U weet dus niet ten tijde van uw inschrijving welke prijs per Aandeel u moet betalen.

In het Prospectus is een bandbreedte opgenomen met een onder- en een bovenkant voor de Aandelen. De in het Prospectus genoemde bandbreedte is slechts een indicatie van de bandbreedte van de uiteindelijke prijs. Tijdens de aanbiedingsperiode kan deze bandbreedte veranderd worden en/of het totale aantal Aangeboden Aandelen vermeerderd of verminderd worden. Een dergelijke verandering zal bekend worden gemaakt door middel van de publicatie van een persbericht op de website van CM.com. De uiteindelijke prijs per Aandeel kan hoger zijn dan de bovenkant van de in het Prospectus opgenomen bandbreedte. Elke verhoging van de bovenkant van de bandbreedte van de prijs of de vaststelling van een prijs boven de bandbreedte op de laatste dag van de aanbiedingsperiode zal tot gevolg hebben dat de aanbiedingsperiode met tenminste twee werkdagen wordt verlengd zodat beleggers voldoende tijd krijgen een inschrijving in te trekken of te wijzigen. Elke verhoging van de bovenkant van de bandbreedte van de prijs op een dag voorafgaand aan de laatste dag van de aanbiedingsperiode zal tot gevolg hebben dat de aanbiedingsperiode met ten minste één werkdag wordt verlengd. Mocht in dit geval de aanbiedingsperiode voor particulieren beleggers al zijn gesloten, dan zal deze worden heropend. Hierdoor hebben

alle beleggers, inclusief particuliere beleggers, minimaal twee werkdagen om hun inschrijving te heroverwegen.

Onderworpen aan de voorwaarden met betrekking tot de inschrijving, intrekking en wijziging, zoals gesteld door uw financiële tussenpersoon, kunt u inschrijven, of uw inschrijving intrekken of wijzigen, tot het einde van de aanbiedingsperiode (eventueel verlengd of ingekort, zoals hierboven beschreven). Na het einde van de aanbiedingsperiode bent u verplicht de aan u toegewezen Aandelen te kopen tegen de vastgestelde prijs en daarvoor te betalen, óók als de vastgestelde prijs hoger is dan de bovenkant van de in het Prospectus opgenomen bandbreedte.

De uiteindelijke prijs per Aandeel zal na afloop van de aanbiedingsperiode, naar verwachting op of rond 10 oktober 2019, bekend worden gemaakt door middel van een bij de Stichting Autoriteit Financiële Markten (AFM) gedeponeerde ‘pricing statement’, dat algemeen verkrijgbaar wordt gesteld op de website van CM.com (<https://www.CM.com/investor-relations/>) en op de website van Euronext Amsterdam N.V. (www.euronext.com), alsook door middel van een persbericht dat gepubliceerd wordt op de website van CM.com.

Indien u Aandelen wilt kopen of uw inschrijving wilt intrekken of wijzigen, dient u uw financiële tussenpersoon de opdracht daartoe te geven.

Financiële tussenpersonen kunnen voor het inschrijven, intrekken of wijzigen van uw inschrijving, kosten in rekening brengen. Voor de betaling van de Aandelen machtigt u de financiële instelling waar u inschrijft. De financiële instelling zal het verschuldigde bedrag van uw rekening afschrijven op de betalings- en leveringsdatum, naar verwachting twee werkdagen na de eerste voorlopige handelsdag. De verwachte betalings- en leveringsdatum is dinsdag 15 oktober 2019. Zie voor meer informatie het hoofdstuk ‘The Offering’ van het Prospectus.

De financiële instellingen betrokken bij de beursgang ontvangen een vergoeding van de Vennootschap en de Verkopende Aandeelhouders in verband met de beursgang. Zie voor meer informatie het hoofdstuk ‘Plan of Distribution – Underwriting’ van het Prospectus.

C. PREFERENTE TOEWIJZING AAN PARTICULIERE BELEGGER

CM.com wil Nederlandse particuliere beleggers de gelegenheid geven te participeren in de beursgang. Daarom genieten particuliere beleggers in Nederland een voorkeursbehandeling bij de toewijzing van de bij de beursgang Aangeboden Aandelen. Aan iedere daarvoor in aanmerking komende particuliere belegger in Nederland worden in beginsel de eerste 250 (of minder) Aandelen toegewezen waarop de belegger heeft ingeschreven. Bij grote belangstelling kan dit aantal lager uitvallen. Als het totale aantal Aandelen dat aan particuliere beleggers wordt toegewezen onder deze preferente voorkeurstoewijzing meer dan 10% van het totale aantal Aangeboden Aandelen bedraagt (exclusief de Aandelen die eventueel onder de overtoewijzingsoptie worden aangeboden), kan de preferente toewijzing plaatsvinden naar evenredigheid van de eerste 250 (of minder) Aandelen waarop de particuliere belegger heeft ingeschreven. Als gevolg daarvan kan het voorkomen dat niet alle daarvoor in aanmerking komende particuliere beleggers alle eerste 250 (of minder) Aandelen waarop zij hebben ingeschreven, krijgen toegewezen. Het exacte aantal Aandelen dat wordt toegewezen aan de daarvoor in aanmerking komende particuliere beleggers zal worden vastgesteld na afloop van de aanbiedingsperiode.

Onder particuliere beleggers die in aanmerking komen voor de voorkeurstoewijzing preferente toewijzing wordt verstaan natuurlijke personen woonachtig in Nederland, maar ook investerings-vennootschappen met statutaire zetel in Nederland, die zijn opgericht met als enig doel het vermogensbeheer en/of de pensioenplanning van een specifiek natuurlijk persoon. Zie voor meer informatie het hoofdstuk ‘The Offering – Preferential Retail Allocation’ van het Prospectus.



8. TIJDSHEMA

Behoudens inkorting of verlenging van het tijdschema voor de Aanbieding, of intrekking van de Aanbieding, zet het tijdschema hieronder bepaalde verwachte belangrijke data voor de Aanbieding uiteen.

Gebeurtenis ⁽¹⁾	Verwachte datum	Tijd CET ⁽²⁾
Publicatie Prospectus en start inschrijving	30 september 2019	9:00
Sluiting inschrijving (voor particuliere beleggers in Nederland)	9 oktober 2019	17:30
Sluiting inschrijving (voor institutionele beleggers)	10 oktober 2019	14:00
Vaststelling prijs per Aandeel en totaal Aangeboden Aandelen, toewijzing Aangeboden Aandelen	10 oktober 2019	-
Start voorlopige handel in de Aandelen	11 oktober 2019	9:00
Betaling en levering Aandelen en start van de officiële handel in de Aandelen	15 oktober 2019	9:00

1. Eventuele wijzigingen in het tijdschema zullen door middel van een persbericht, dat gepubliceerd wordt op de website van CM.com, bekendgemaakt worden.

2. Financiële tussenpersonen kunnen deadlines stellen die vóór sluiting van de inschrijving liggen.

9. BELANGRIJKSTE RISICOFACTOREN

Het Prospectus bevat een ruimer overzicht met mogelijke risico's in het hoofdstuk "Risk Factors" van het Prospectus. Wat volgt is een samenvatting van de belangrijkste risico's die betrekking hebben op CM.com's bedrijfssector en onderneming, bedrijfsactiviteiten en financiële situatie, gebaseerd op de waarschijnlijkheid dat die risico's zich voordoen en de verwachte omvang van de negatieve impact. Bij de totstandkoming van deze selectie (als ook met de selectie hierna met betrekking tot de belangrijkste risico's die kenmerkend zijn voor de Aandelen), heeft CM.com rekening gehouden met omstandigheden als de waarschijnlijkheid dat het risico zich voordoet op basis van de huidige stand van zaken, de potentiële impact die de verwezenlijking van het risico zou kunnen hebben op CM.com's onderneming, financiële situatie, het bedrijfsresultaat, de vooruitzichten en de aandacht die het bestuur van CM.com op basis van de huidige verwachtingen zou moeten besteden aan deze risico's, als deze zich voordoen. Beleggers dienen alle risicofactoren die als wezenlijk worden beschouwd in hun geheel te lezen, in het hoofdstuk "Risk Factors" van het Prospectus, te begrijpen en in overweging te nemen alvorens te besluiten om te beleggen in de Aangeboden Aandelen. De in dit document gebruikte termen met een hoofdletter zijn in het Prospectus gedefinieerd.

- CM.com zou problemen kunnen ondervinden met betrekking tot haar informatietechnologie, het CM.com Platform, serverinstallaties en het netwerk waar haar onderneming op vertrouwt; als problemen zich voordoen, zou dat schade kunnen toebrengen aan CM.com's reputatie en wezenlijk nadelige gevolgen kunnen hebben voor haar onderneming, financiële positie, bedrijfsresultaat en vooruitzichten.
- CM.com's services moeten naadloos integreren met verschillende netwerk-, hardware-, mobiele en softwareplatformen en technologieën. Als CM.com niet in staat is ervoor te zorgen dat haar services interoperabel zijn met zulke netwerk-, hardware-, mobiele en softwareplatformen en technologieën, kan dat haar onderneming wezenlijk en negatief beïnvloeden.
- De markt voor conversational commerce services is relatief nieuw en onbewezen. Zodoende zou deze markt beperkte groei kunnen laten zien, en zouden klanten de behoefte aan of de voordelen van CM.com's geïntegreerde services, niet kunnen erkennen. Als consumentengedrag verandert, zou CM.com daarnaast niet in staat kunnen zijn zich aan te passen aan snel veranderende marktomstandigheden, wat haar onderneming en bedrijfsresultaat zou kunnen schaden.
- CM.com is voor kernelementen van haar activiteiten volledig afhankelijk van derde partijen, zoals leveranciers en dienstverleners.

- Het in gebreke zijn van Klanten kan potentieel leiden tot financiële verliezen voor CM.com als gevolg van terugboekingen en restituties.
- CM.com is, als elke onderneming in de bedrijfssector, onderworpen aan cyberaanvallen. Cybercriminaliteit zou, indien daar niet juist mee wordt omgegaan, kunnen leiden tot onderbrekingen van bedrijfsactiviteiten, met als gevolg dat het CM.com Platform of technologiesystemen niet bereikbaar zijn, misbruik gemaakt kan worden van identiteitsgegevens van Klanten en derde partijen, verlies van data of datalekken, resulterend in aanzienlijke juridische en financiële blootstelling, verlies van klantenrelaties en schade aan CM.com's reputatie, welke van negatieve invloed op CM.com's onderneming, financiële positie en bedrijfsresultaat kunnen zijn.
- CM.com's onderneming kan negatieve invloed ondervinden van concurrenten en druk op prijzen, die wezenlijk negatieve invloed kunnen hebben op haar onderneming, financiële positie, bedrijfsresultaten en vooruitzichten.
- CM.com is mogelijk niet succesvol in het ontplooiën van nieuwe bedrijfsactiviteiten en het betreden van nieuwe markten door een gebrek aan acceptatie van de markt of door CM.com's onvermogen om voldoende omzet te genereren uit uitgebreide services of activiteiten ter compensatie van haar kosten. Regelgeving van services kan per jurisdictie verschillen waardoor naleving complex en potentieel duur kan zijn. De uitbreiding van CM.com's activiteiten vergt mogelijk significante extra investeringen en voorzieningen, die druk kunnen uitoefenen op het management van CM.com en financieringsmiddelen.
- CM.com opereert internationaal en wordt geconfronteerd met verschillende juridische- risico's en nalevingsrisico's in de landen waar zij opereert. Het juridische en regelgevende omgeving met betrekking tot CM.com's onderneming is voortdurend in ontwikkeling en kan onderhevig zijn aan significante verandering. Naleving kan moeilijk zijn en kan significant kapitaal en uitgaven vereisen, en het kan een impact hebben op de manier waarop CM.com haar services aanbiedt. CM.com kan ook blootgesteld worden aan risico's voortkomend uit regelgeving die impact heeft op haar klanten. Bovendien, de toenemende complexiteit van en hoeveelheid regelgeving kunnen grotere uitgaven vereisen, het kan van CM.com's werkmaatschappij payment services vragen met meer eigen vermogen te worden gefinancierd, of het kan significante aanpassingen van haar services en activiteiten vereisen. Een materiële wijziging in toepasselijke wetten en regelgeving, of in de interpretatie of handhaving, kan van CM.com vereisen haar ondernemingsstrategie aan te passen, wat kan leiden tot aanvullende kosten of omzetverlies.

- CM.com is onderhevig aan het kredietrisico – het risico dat verschuldigde bedragen niet worden (terug)betaald – van haar klanten en financiële instellingen die wederpartij zijn. In het bijzonder, als een of meer van CM.com's klanten in financiële moeilijkheden of zelfs in faillissement verkeert, kan CM.com niet in staat zijn om uitstaande bedragen te innen, wat kan resulteren in afschrijvingen van dergelijke vorderingen. Het risico dat een wederpartij in gebreke is of haar verbintenis niet kan nakomen kan groter worden tijdens economische achteruitgang en perioden van onzekerheid op de financiële markten.
- De Verkopende Aandeelhouders blijven ook na de Aanbieding in een positie waarin zij aanzienlijke invloed kunnen uitoefenen op de Vennootschap, inclusief middels het uitoefenen van rechten als leden van de Oprichterscommissie, en hun belangen komen mogelijk niet overeen met die van de andere Aandeelhouders van de Vennootschap.

Voornaamste risico's specifiek voor de effecten

Wat volgt is een samenvatting van de belangrijkste risico's die betrekking hebben op de Aandelen:

- Of in de toekomst dividend wordt uitgekeerd, hangt af van de bedrijfsresultaten en de financiële positie van de Vennootschap alsook van de uitkeringen aan de Vennootschap door haar werkmaatschappijen.
- De marktprijs van Aandelen kan nadelig worden beïnvloed door toekomstige uitgiftes door de Vennootschap van Aandelen, obligaties schuldinstrumenten of andere effecten die converteerbaar zijn in Aandelen, of de toekomstige verkoop van een substantieel aantal Aandelen door de Verkopende Aandeelhouders of de verwachting dat dit gaat gebeuren. Enige toekomstige uitgifte van Aandelen kan het aandelenbezit van bestaande Aandeelhouders verwateren.
- De Aandelen zijn niet eerder op de publieke markt verhandeld. Aangezien de Nieuw Aangeboden Aandelen slechts 29,6% van het totale uitgegeven gewone aandelenkapitaal bedraagt (na uitgifte en zonder inachtneming van de Overtoewijzingsoptie), is de absolute waarde van de marktkapitalisatie die beschikbaar is voor handel relatief klein en er bestaat geen enkele garantie dat er een actieve en liquide markt voor de Aandelen ontstaat.
- De marktprijs van de Aandelen van de Vennootschap kan sterk fluctueren en het risico bestaat dat beleggers hun gehele inleg of een deel daarvan kwijtraken.



● Meer informatie over de beursgang
van CM.com vindt u op:
[CM.com/investor-relations](https://cm.com/investor-relations)