

Aanvullende vragen en antwoorden

A. Waarom deze aanvulling?

Door het succes van de club deals, zoals onder vraag 7 in detail besproken wordt, was de voorraad aandelen die ingekocht kon worden aan €7,5 uitgeput en hebben we de verkoop van de goedkopere club deal units tijdelijk moeten stoppen. Nu kunnen we vanuit de Stichting terug aandelen inkopen aan €7,5. Dus kunnen de club deals weer verder. Dit wilden we even melden.

B. Hoe werkt het systeem juist van aankopen aan €7,5 en certificeren tegen €5 of €10 per aandeel?

In de Nederlandse publieke plaatsing, die ook onderschrijfbaar is in coupons, worden aandelen Choice NV gecertificeerd tegen €10 per aandeel. Dat komt ongeveer overeen met de huidige beurskoers, maar dan met een extra cash rendement van 12% als jaarlijkse beloning voor het trouw aanhouden en dus niet liquideren van de units.

Omdat we de voorbije maanden aandelen hebben kunnen inkopen tegen een gemiddelde koers van €7,5, konden we een tijdelijke actie doen waarbij we een beperkte voorraad aan units tegen €5 per aandeel NV konden plaatsen. Daarvoor moesten we voor elke twee aandelen die we inkochten aan gemiddeld €7,5 één aandeel in units @10€ en één aandeel in units @5€ certificeren. Zo compenseerden we de winst op de ene unit met het verlies op de andere unit. Ik leg het meer in detail uit in vraag en antwoord 7.

De interesse was zoals te verwachten overdonderend en de voorraad aandelen ingekocht aan gemiddeld €7,5 was al snel uitgeput

C. Hoe koop je nog aandelen in aan €7,5 als de beurskoers hoger staat?

De stichting heeft met Choice NV de afspraak gemaakt om de conversie van de achtergestelde lening, waarvan sprake in het Informatiememorandum van de Nederlandse publieke plaatsing te doen aan €7,5 per aandeel. Dit geeft ons dus de mogelijkheid om de voorraad aan 7,5€ per aandeel te verhogen en tijdelijk extra 5€ units te certificeren.

Het voordeel voor Choice NV is dat ze zich vlot kan financieren aan een kostprijs die weliswaar iets duurder ligt dan de huidige beurskoers, maar stabiel is en nog steeds overeenkomt met de gemiddelde prijs tijdens de voorbije zomer.

Oorspronkelijke vragen en antwoorden

1. Een nieuwe plaatsing in Nederland, waarom?

Onze vorige Belgische publieke plaatsing was net voor de start van de handel in ons aandeel op Euronext Access volledig onderschreven. We konden dus geen extra units meer publiek aanbieden. En dit terwijl het uitgeven van units om met de proceeds aandelen op de beurs in te kopen, van in het begin het opzet van ons financieringsmodel en beursnotering was.

De units die we uitgaven in België bundelen net zoals bij de huidige Nederlandse publieke uitgifte twee zaken: i) 25 aandelen van het ondertussen beursgenoteerde Choice NV en ii) 1 aandeel van de samenaankoopcoöperatieve Choice co-op CV. Met het eerste kan je profiteren van een stijgende beurskoers, wanneer het Choice project zich goed ontwikkelt gedurende de volgende 5 tot 10 jaar, en het tweede kan je zien als een getrouwheidspremie, elke maand brengt het coöperatieve aandeel een coupon op met nominale waarde van €2,5 wat met een aankoopprijs van €250 een rendement van 1% per maand of 12% op jaar basis betekent. Dus naast de upside van de beurskoers van een potentiële unicorn, waarvan de beurskoers in ons geval potentieel 10 tot 100 maal over de kop kan gaan, heb je ook nog eens een downside protection van een cash rendement van 12%. Dus als je na 8 jaar nog geen beurssucces in handen hebt, heb je tenminste je inleg al terug verdiend met het cashen van de coupon.

Het hoeft dus niet te verbazen dat deze units als zoete broodjes verkocht werden. Spijtig genoeg moesten we de aanbieding stopzetten omdat we de maximale onderschrijvingslimiet bereikt hadden. In België mag je maar €5 miljoen plaatsen onder de uitzondering op de prospectuswetgeving. Hoewel er nog veel interesse open stond, moesten we dus noodgedwongen stoppen met de publieke aanbieding in België.

Daar komt dus nu verandering in, omdat we lichtjes verbeterde units kunnen uitgeven in Nederland.

Vanaf dag één na de afsluiting van de vorige aanbieding zijn we beginnen werken om units te kunnen blijven uitgeven via de Nederlandse route. Dat bleek initieel niet evident, maar vorige week kregen we dan uiteindelijk toch groen licht voor onze Nederlandse publieke aanbieding. Het heeft lang geduurd maar we zijn erg blij dat we dit systeem zoals voorzien hebben kunnen uitwerken.

2. In welke zin zijn de nieuwe units een verbetering?

In tegenstelling tot de vorige units zijn deze Nederlandse units geen effecten onder de Nederlandse wetgeving. Ze vallen dus niet onder de prospectus wetgeving. Dit betekent dat we niet wettelijk beperkt worden tot maximaal €5 miljoen en we continu kunnen units blijven uitgeven, zolang er vraag naar is.

Van in het begin was het in ons financierings- en beursnoteringsmodel voorzien om continu units uit te geven, niet enkel om het Choice project te financieren, maar ook om Choice aandelen op de beurs in te kopen. Doordat er op deze manier een continue instroom van geld en dus een continue vraag is naar het aandeel Choice NV op de beurs, kunnen beleggers die niet kunnen of willen wachten op een exit binnen 5 of 10 jaar, hun units liquideren en kunnen de onderliggende aandelen op de beurs verkocht worden.

Zonder dit principe van continu uitgeven van units en aankopen van aandelen op de beurs, zou het niet zo evident geweest zijn om als jong technologiebedrijf zonder omzet toelating te krijgen om op de beurs te noteren. Zolang dit nog niet in orde was, kon ons model dus nog niet optimaal functioneren en daar heeft de beursnotering wel wat onder geleden.

3. Hoe verklaar je het grillige koersverloop van de laatste maanden?

Euronext Access is een beurs voor startups. Institutionele beleggers investeren eerder indirect in startups via private equity fondsen. Deze private equity fondsen realiseren zelf het eerste substantiële rendement en verkopen dan in bv. een IPO aan institutionelen en retail beleggers. Daardoor profiteren retail beleggers meestal niet van de eerste substantiële waardecreatie pre IPO. Met Euronext Access kan dat dus wel. Omdat retail al in een vroege fase, voordat het pre-IPO rendement gerealiseerd wordt, kan instappen in een genoteerd aandeel van een beloftevolle startup.

Institutionele beleggers stappen echter niet gemakkelijk in op Euronext Access als het gaat over startup technologie, ze doen dat eerder op Nasdaq in de VS. Dit verklaart waarom klassiek het handelsvolume op Euronext Access beperkt is, omdat retail beleggers onderling handelen en de retail investeringsbedragen kleiner zijn. Met kleine handelsvolumes is de volatiliteit groter en het koersverloop dus grilliger.

Maar dit willen we dus oplossen met het continu plaatsen van units en het continu investeren van een deel van de proceeds in het aankopen van aandelen op de beurs, zodat er voldoende vraag is om het aanbod op te vangen van mensen die vroegtijdig willen uitstappen.

4. Moet Choice dan ook niet naar Nasdaq?

Ja, we zijn er ons zeker van bewust dat een notering op Nasdaq in het belang is van onze aandeelhouders, zowel qua liquiditeit alsook wat betreft prijsvorming. En dat door het aantrekken van institutionele beleggers. Nu dat we de continue retail plaatsing van units en de daarbij horende continue vraag naar het aandeel op Euronext Access gestructureerd hebben, beginnen we met een team van raadgevers te werken aan de voorbereiding van een notering op Nasdaq. Een timing kunnen we nu nog niet geven, maar we kunnen wel zeggen dat we eraan beginnen te werken.

5. En ondertussen moeten we het doen met een volatiel aandeel?

Omdat we de Belgische units zo geconstrueerd hadden dat ze elke maand liquideerbaar zijn, werden er ook maandelijks nieuwe aandelen op de beurs te koop aangeboden. Omdat het systeem van continu units uitgeven en met een deel van het opgehaalde geld aandelen op de beurs inkopen tot op vandaag nog niet vlot en automatisch werkte, waren er ogenblikken van gebrek aan vraag, terwijl er wel nieuw aanbod op de markt kwam, waar de liquiditeitsprovider dan op reageerde door aandelen in te kopen, weliswaar aan een dalende koers. Dat verklaart het zakken van de koers op dat ogenblik. Omdat er dan vervolgens wel weer aandelen ingekocht werden, steeg de koers dan wel weer.

Dit verklaart het waargenomen jojo-effect, waar sommige mensen trouwens ook handig op ingespeeld hebben om mooie korte termijn rendementen te realiseren. Maar ook voor lange termijn beleggers is een lage koers bij een beloftevol jong bedrijf veelal een koopopportunity.

6. Niet alleen beleggers kunnen hun voordeel doen bij dalende koersen, jullie zelf ook?

De stichting heeft inderdaad aandelen ingekocht aan een lagere prijs dan de €10 uit de certificering van Belgische units. Maar het is niet de bedoeling van de stichting om op de goedkoop ingekochte aandelen winst te realiseren. De stichting heeft als doel het Choice project te steunen en te faciliteren, niet om zelf per se winst te maken, hoewel dat statutair ook niet verboden is. Maar we willen ze eerder gebruiken voor besloten club deals.

7. Wat is een club deal?

Choice is niet alleen een collaboratief of sociaal tv-kijk platform, maar ook een samenaankoopdienst. Niet alleen voor internet en televisie en andere diensten en producten van derden, maar ook voor Choice units zelf, die op zich al een coöperatief aandeel bevatten, vergelijkbaar met een lidkaart van de samenaankoopdienst.

In een besloten club deal kunnen units aan speciale voorwaarden aangekocht worden door groep of club leden. Deze speciale voorwaarden of zogenaamde 'perks' kunnen verscheidene zaken inhouden gaande van gadgets zoals T-shirts, sleutelhangers, bhaalu beertjes, tot – veel belangrijker – economische voordelen zoals kortingen op units, een hoger aantal aandelen per unit, opties op aankopen van units in de toekomst, bundelingen met andere diensten of andere extra's.

En het meest belangrijke is dat de club ook kan gesponsord worden door Choice met een deel van de opbrengst van de plaatsing van units bij haar leden. Choice Collaborative Sponsorship noemen we dit marketing programma, we brengen er een Choice kanaal over uit. Groepsvertegenwoordigers die nu al initiatief willen nemen en een specifieke club deal willen maken, startend van en verder bouwend op de publieke plaatsing, kunnen ons contacteren via email op units@choicestak.nl.

Wat we dus wel gaan doen, is de goedkoop ingekochte aandelen gebruiken om in besloten club deals units te verkopen die meer dan 25 aandelen NV bevatten, naast het aandeel in de co-op.

Hierbij een voorbeeld, ter illustratie. Voor de units aangeboden in de Nederlandse publieke aanbidding is de impliciete prijs per aandeel Choice NV dezelfde als bij de voorbije Belgische plaatsing, nl. €10. Dat is de prijs van €250 gedeeld door 25 aandelen Choice NV die in één unit vervat zitten. Omdat we standaard dus units certificeren aan €10 per aandeel, maar ook inkopen daaronder, op de beurs, bijvoorbeeld aan €7,5 per aandeel, kunnen we aandelen certificeren in speciale club deal units tegen €5 per aandeel Choice NV, nog steeds met een extra opbrengst van 12% coupon rendement natuurlijk.

Dus een unit in een besloten club deal kan zo nog steeds €250 kosten, maar naast het aandeel van Choice co-op dat 12% rendement oplevert, ook 50 i.p.v. standaard 25 aandelen Choice NV bevatten, wat overeenkomt met €5 per aandeel Choice NV. De winst die we maken tussen inkopen op de beurs aan €7,5 en certificeren in de ene unit aan €10 kunnen we zo compenseren met het verlies dat we maken tussen inkopen op de beurs aan €7,5 en certificeren in een andere unit aan €5. De verkoop van units aan €250 met 50 aandelen NV en 1 aandeel co-op CV is dus niet winstgevend of verlieslatend voor de stichting, zolang er een voorraad goedkoop ingekochte aandelen NV beschikbaar is.

Dergelijke club deals kan je enkel privaat maken voor een groep mensen. En units aan 50 aandelen zijn natuurlijk beperkt beschikbaar, zolang de voorraad strekt. Maar er zijn nog vele andere mogelijkheden om in een besloten groep af te wijken van de standaard terms & conditions van de publieke plaatsing, hoewel niet van alle voorwaarden af kan geweken worden.

8. Van welke voorwaarden kan je niet afwijken?

Dat moeten we case by case bekijken, maar al minstens het volgende. De units kunnen niet overdraagbaar gemaakt worden, ze dienen minimaal 1 jaar aangehouden te worden vooraleer ze kunnen geliquideerd worden op kwartaalbasis en dan enkel in cash en niet in aandelen.

De rest is een kwestie van negotiëren, waarbij niet geldelijke, immateriële voordelen voor Choice ook in overweging genomen worden. Zoals het maken en promoten van een kanaal op Choice bijvoorbeeld, of het bijdragen in open source aan de ontwikkeling van Choice, of het bijdragen aan business development.

9. Het cash rendement van 12%, hoe zeker is dat?

Het rendement van 12% op jaarbasis komt voort uit de coupon die elk aandeel van Choice co-op CV en dus elke unit die zo een aandeel bevat, genereert per maand. De nominale waarde van een dergelijke coupon is 2,5€. Met deze coupon, ook wel e-voucher genoemd, kan men internet aan bodemtarief kopen bij Hermes in België, in eerste instantie in Antwerpen, Leuven en Hasselt, daarna ook breder. Ook kan men TV aan bodemtarief kopen bij RBI vanaf dit najaar. Via de website kunnen mensen die coupons over hebben, die verkopen aan derden aan de vaste prijs van €2,5 per maandelijkse coupon.

Omdat het uitrollen van TV en internet nog wat tijd gekost heeft, hebben we ervoor gekozen om de unit die we aanbieden in de Nederlandse publieke aanbieding – niet die in de club deals – ook betaalbaar te maken in coupons. Je kan dus Nederlandse publieke units kopen en deze betalen in coupons. Na verloop van één jaar lock-up kunnen deze units dan geliquideerd worden in cash. Dit opent een tweede route naar monetisatie van de coupon en maakt het 12% cash rendement dus zekerder.

10. Is er een terugkoopgarantie van de units na de 1 jaar lock-up?

Neen. De unit is niet overdraagbaar dus een terugkoopoptie kan juridisch onmogelijk.

Wat er wel bestaat is de mogelijkheid om coupons in te leveren in ruil voor units. Deze mogelijkheid bestaat enkel bij de Nederlandse publieke plaatsing, niet bij besloten club deals.

Verder kan je na verloop van 1 jaar lock-up elk kwartaal je units laten liquideren. Je stapt dan uit de Choice co-op CV en verliest vanaf dan je 12% rendement. De aandelen die de unit vertegenwoordigen worden vervolgens gewaardeerd aan de beurskoers en het geld wordt meteen gestort op je rekening. Indien gewenst kan je bij je aanvraag tot liquidatie natuurlijk ook limieten ingeven, d.w.z. een prijs waaronder je aandelen in bepaalde units niet wil verkopen.

Het voordeel voor de belegger van de unit die liquideerbaar is in cash en niet in aandelen is dat bij liquidatie van de unit de belegger niet dient om te gaan met het illiquiditeitsrisico op de beurs. De

stichting hoeft immers bij liquidatie van een unit de onderliggende aandelen niet op dat ogenblik te gaan verkopen, maar kan vanuit de proceeds van vorige unit plaatsingen, waarvan ongeveer de helft dient om aandelen te verwerven op de beurs of erbuiten, de cash uitkering aan beurskoers doen zonder te wegen op de koers.

En dit geldt indirect natuurlijk ook voor de coupons die je in units kan omzetten. Na verloop van een jaar kan je units en coupons omgezet in units in cash verzilveren aan de beurskoers.

11. Hoe werkt dat juist units kopen met coupon?

Bij het inschrijven op de publieke plaatsing in Nederland kan je aangeven dat je wil betalen in coupons. De Belgische stichting neemt de coupons over en levert aandelen ter certificering aan de Nederlandse stichting.

Laat me dit even illustreren met een voorbeeld. Je koopt bijvoorbeeld voor €25 000 in cash 100 units in de Nederlandse publieke plaatsing. Elke maand krijg je per unit 1 coupon ter waarde van €2,5. Elke maand krijg je dus 100 coupons. Je kan deze verkopen aan consumenten via de website aan €250 en het geld op zak steken.

Wat je echter ook kan doen, als er bijvoorbeeld nog niet voldoende vraag is naar coupons op de website, is de coupons omzetten in units. Met de 100 coupons ter waarde van in totaal €250 koop je dan elke maand 1 extra unit. Ook uit deze unit krijg je dan de volgende maand een coupon. Op deze manier is het rendement geen 12%, maar wordt het rendement gekapitaliseerd en krijg je dus rendement op rendement, wat met de formule van samengestelde interest uit kan gerekend worden als een rendement van afgerond 12,7% op jaarbasis.

Als je 12% rendement wil cashen, liquideer je 12 units na verloop van 1 jaar lock-up en bij een constante beurskoers steek je €3 000 cash op zak.

12. Het door units opgehaalde geld vloeit terug naar het aankopen van aandelen op de beurs?

Ja, maar niet alles natuurlijk, in het informatiememorandum van de publieke plaatsing geven we aan dat ongeveer de helft naar inkopen van aandelen gaat en de andere helft naar marketing en operaties.

13. Hoe gaat het met de operaties?

Het gaat goed met de operaties. Twee weken geleden hebben we onze tienduizendste gebruiker mogen verwelkomen en we updaten het product met nieuwe functionaliteiten elke twee weken. Ook praten we met meer dan 200 kanalen over integratie op Choice. Zowel gratis als betalende content. Na de zomer verwachten we de betalende modules uit te brengen en geld te beginnen verdienen. Vorige week hebben we onze internationalisatie afgetrapt.

We hebben d.m.v. outsourcing extra medewerkers aangetrokken, onder meer voor marketing, content management en voor software engineering. Deze laatsten werken hard aan onze twee wekelijkse software releases die regelmatig gepackaged worden in grote productiereleases. Zo hebben we vorige week de TV-gids voor Nederland gereleased. Neem maar een kijkje op Choice onder het ChoiceNL kanaal.

We hebben ook extra business development capaciteit klaar staan, om aan een snelle geografische uitbreiding te doen. Om te beginnen in Nederland, waar nu de prioriteit ligt, maar vrij snel daarna ook in de VS en Azië en de rest van Europa.

14. Wat zit er nog in de pipe?

Vijf categorieën: 1) geografisch, 2) content, 3) product, 4) Brands en 5) nieuwe businesses.

Geografisch zijn we net gestart in Nederland, de respons is heel goed, vanwege de taal en de initiële interesse die al aanwezig was. Vorige week hebben we de tv-gids gelanceerd. Omdat we kunnen werken met goede metadata, kon dat vrij snel gebeuren. Dit verwachten we ook in andere Europese landen, die gaan we met de ervaring van Nederland ook snel kunnen doen. Maar ook in de VS en in Singapore willen we snel van start, daar hebben we al de nodige mensen klaar staan.

Qua content kunnen we het mainstream aanbod dat gratis ter beschikking gesteld wordt vrij snel linken op basis van de meta data licenties die we hebben. De betalende content willen we zelf gaan streamen onder licentie. Hierover voeren we dus verregaande gesprekken met meer dan 200 kanalen wereldwijd. De eerste releases zijn gepland voor het najaar.

Het product zit nu in een tweewekelijkse release cyclus, waarna we een volledige doorgeteste productierelease inplannen, ook voor na de zomer. Belangrijke extra functionaliteit die we momenteel releasen, is het maken en editeren van eigen virtuele kanalen.

Zo kan ieder zijn eigen kanaal maken, Brands betalend om aan community marketing te doen, consumenten gratis. We hebben interessante B2C merken die binnenkort op het platform komen en zo miljoenen gebruikers met zich mee zullen brengen. Consumenten kunnen gratis kanalen maken, ieder mogelijks met zijn eigen club deal om zo dat eigen kanaal te monetariseren.

Met de proceeds van de continue publieke en club deal units die niet geïnvesteerd worden in aankoop van aandelen op de beurs, kan dan gekeken worden, eens de vorige vier items geadresseerd werden, naar nieuwe businesses, die organisch of via acquisitie kunnen gestart worden.

Een belangrijke nieuwe business is het brengen van een betalingsdienst op het Choice platform. Dit zal natuurlijk enkel kunnen gebeuren nadat de nodige wettelijke vergunningen en toelatingen verkregen werden. Hiervoor dienen we, samen met een team van consultants, de juridische vereisten goed in te vullen, een beetje analoog aan het hiervoor vermelde Nasdaq voorbereidingsproject. Ook dit start zo snel mogelijk.

Vervolgens zullen we ook onderzoeken hoe we de inhoud van mijn boek Goed Geld kunnen onderbrengen in een Virtual Currency project. Het boek beschrijft hoe een alternatieve munt gededigned en geproduceerd kan worden zodat geld goed functioneert, zowel als waardeopslaginstrument alsook als sociaal verbindend gegeven over generaties heen. En dit terwijl de betaalfunctie van geld nog steeds kan

opgenomen worden door de klassieke of alternatieve munten, zoals de Dollar of de Bitcoin. Juridisch en technologisch wordt natuurlijk ook gekeken naar een tokenization van een dergelijke alternatieve munt op het Choice platform.

Ten slotte zullen we uitkijken naar alternatieve platformen voor search, messaging, video hosting en andere aangrenzende markten. Wanneer we op Nasdaq genoteerd zijn, zullen we ons aandeel als ruil currency kunnen gebruiken om dergelijke bedrijven over te nemen.

15. Dankjewel voor dit interview, wil je nog iets zeggen?

Van harte!

Ja, elke belegger dient er zich van bewust te zijn dat beleggen risico's inhoudt. De belegger kan zijn inleg verliezen of niet het verhoopt rendement realiseren. Voor een uitgebreide weergave van de risico's verwijzen we naar het [informatiememorandum](#) en het [essentiële informatie document](#) op de website.

Dankjewel!