

**QUESTIONS SUBMITTED BY MR. H. RIENKS**

*Answers Kendrion in italics in red*

**Elektrische auto's – electrical cars**

1. Enkele jaren geleden heb ik gevraagd of Kendrion meer aan een elektrische auto kan verdienen dan aan een benzineauto. Die vraag kon en wilde u toen niet beantwoorden omdat er nog te veel onzekerheid was over de contracten die u met de autofabrikanten zou gaan afsluiten over elektrische auto's. Toch blijft het een belangrijke vraag. Profiteert Kendrion van de opkomst van de elektrische auto of vormt die juist een bedreiging? Zitten er meer of minder van Kendrion afkomstige onderdelen in de elektrische versie dan in de benzine versie van dezelfde auto? Ontwikkelt u momenteel nieuwe onderdelen speciaal voor elektrische auto's?

Informal translation question 1: 'A few years ago I asked if Kendrion can earn more from an electric car than from a petrol car (combustion engine). You could not and did not answer that question because there was still too much uncertainty about the contracts that you would enter into with car manufacturers. However, it remains an important question. Is Kendrion benefiting from the rise of the electric car or is it a threat? Are there more or fewer Kendrion parts in the electric version than in the petrol version of the same car? Are you currently developing new parts especially for electric cars?'

**A:** *Kendrion believes that the Autonomous, Connected, Electrified, Shared vehicle will have many more actuators than the more traditional vehicle with a combustion engine. These are actuators that are significantly different from the ones in a combustion engine. They are 'smarter' and have substantial software and electronics content. Our assessment is that this will create substantial opportunity for organic growth. Over the past years Kendrion has invested in these 'smart' actuators and will continue to do so.*

**Verenigde Staten – United States**

2. U vindt China een interessante en veelbelovende groeiemarkt waar u extra uw best voor wilt doen. Maar waarom zijn de Verenigde Staten dat niet? Daar heeft u slechts een gering marktaandeel en groeit u niet terwijl het toch een heel grote markt is, waar veel auto's worden geproduceerd. Legt u mij eens uit waarom de Verenigde Staten niet eenzelfde benadering en aanpak verdienen als China? Wat is het wezenlijke verschil tussen die twee voor Kendrion?

Informal translation introduction question 2: 'You find China an interesting and promising growth market for which you are prepared to do your best. But why does the same not apply for the United States? There you have only a small market share and you do not realise growth while the market is still very large, and where many cars are produced. Please explain why the United States do not deserve the same approach as in China? what is the essential difference between the two for Kendrion?'

**A:** *Kendrion's markets in China are both substantially larger than those in the US, and they grow faster. That does not mean that there are no opportunities in the US. However, strategy is about choice. Given the size of Kendrion we feel we must focus on certain areas rather than pursue every opportunity available. Kendrion's choice is Automotive, Industrial Brakes and China.*

**Nettowinst – net profit**

3. Het gaat niet goed met de nettowinst van Kendrion. Die €10,6 miljoen van 2019 is de laagste nettowinst sinds het verlies in 2011. En dat terwijl u juist een succesvol

kostenbesparingsprogramma hebt voltooid. Sinds 2016 is de besparing opgelopen tot €25 miljoen per jaar. Ik vrees dat u zo langzamerhand alle voor de hand liggende mogelijkheden om kosten te besparen hebt benut. Ziet u nog mogelijkheden om die €25 miljoen aan besparingen per jaar aanzienlijk verder te verhogen? Waarom verhoogt u de prijzen die u rekent aan uw afnemers niet met 1%? Dat zou wonderen doen voor de nettowinst en zou toch moeten kunnen omdat Kendrion unieke kwaliteitsproducten levert? Die je niet voor minder geld bij de concurrent kunt kopen? In het algemeen: wat gaat u doen om de negatieve trend van de nettowinst te keren zodra de coronacrisis voorbij is?

Informal translation question 3: 'Kendrion's net profit is not developing positively. The €10,6 million of 2019 is the lowest net profit since the losses in 2011, even though you have just completed a successful cost savings program. Since 2016, the savings have risen to €25 million per year. I am afraid you have gradually taken advantage of all the obvious opportunities to cut costs. Do you see any opportunities to further increase those €25 million in savings per year? Why not increase prices you charge to your customers by 1%? That would do wonders for the net profit and should be possible because Kendrion supplies unique quality products? Which you cannot buy from the competitor for less money? In general, what will you do to reverse the negative trend of net profit once the corona crisis is over?'

**A:** *Over the past 4 years we have simplified the company and invested in a selected number of growth opportunities. We believe that that will yield significant and positive returns in the medium term. We also believe it enables us to weather the storm we are currently in. In short: our prospects are good, and we feel we are in a strong position to regain growth as soon as the corona crisis subsides. A return to growth in combination with a substantially reduced cost base will positively impact profitability.*

\* \* \* \* \*