

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCDATA N.V., gehouden op woensdag 12 mei 2010, om 14.00 uur in Hotel NH Waalwijk (Sprang Capelle), Bevrijdingsweg 1 te Waalwijk.

De Voorzitter van de vergadering is de heer J.A. de Vreeze, voorzitter van de raad van commissarissen van de vennootschap.

Agendapunt 1, opening.

De Voorzitter opent de vergadering en heet de aandeelhouders van harte welkom. In de vergaderingen van de afgelopen jaren scheen de zon uitbundig. Het weer is nu wisselvallig en dat geldt eigenlijk ook voor de omgeving. Het zijn onzekere en onrustige tijden en dat vergt van de leiding van de onderneming het nodige. Zij moet balanceren tussen enerzijds investeren in nieuwe kansen voor de onderneming en anderzijds zorgen dat de kosten onder controle blijven. De raad van commissarissen is van mening, dat de directie en het management team van Docdata dit in het boekjaar 2009 uitstekend hebben gedaan, daarbij gesteund door de gebleken geringe gevoeligheid van de onderneming voor de effecten van de economische crisis. Het management heeft de gemaakte strategische keuzes verder gestalte gegeven en uitstekende resultaten bereikt. De Voorzitter maakt dan ook zijn complimenten aan het hele team van Docdata.

De Voorzitter deelt vervolgens het volgende mede:

- de voertaal van de vergadering is Nederlands;
- van de vergadering worden notulen opgemaakt door de heer J.H.J. Preller; van de vergadering wordt een bandopname gemaakt;
- degenen die een exemplaar van de notulen wensen te ontvangen worden verzocht na afloop van de vergadering hun naam en adres bij de registratietafel op te geven;
- de aandeelhouders zijn voor deze vergadering bijeengeroepen door middel van een advertentie, die op 23 april 2010 is verschenen in het Financieele Dagblad;
- de notulen zullen zoals gebruikelijk binnen drie maanden verschijnen op de website van Docdata;
- de agenda, de jaarstukken en de overige vergaderstukken van deze vergadering hebben bij de vennootschap ter inzage gelegen en konden eveneens kosteloos worden verkregen bij de Royal Bank of Scotland aan de Gustav Mahlerlaan in Amsterdam. Inzage en verkrijging van de documenten was tevens mogelijk via de corporate website DOCDATANV.com. Bij de registratietafel zijn de vergaderstukken eveneens verkrijgbaar;
- Zodra de gegevens van de presentielijst beschikbaar zijn, zal de vergadering op de hoogte worden gesteld van het aantal aanwezige of vertegenwoordigde aandeelhouders en het aantal stemmen. Er is bericht van verhindering ontvangen van de heren Van der Burg en Stikkelbroeck en van de heer Stevense van de Stichting Rechtsbescherming aandeelhouders.

De Voorzitter gaat vervolgens over naar agendapunt 2, het verslag van de directie en geeft het woord aan de heer Michiel Alting von Geusau voor het directieverslag.

De heer Alting von Geusau heet alle aanwezigen hartelijk welkom en in het bijzonder alle aandeelhouders die Docdata in de afgelopen jaren zo positief hebben gesteund. Hij bedankt de aandeelhouders daarvoor en hoopt dat de onderneming ook in de komende jaren op de aandeelhouders kan rekenen. Er zijn voor de vergadering van verschillende aandeelhouders schriftelijke vragen ontvangen. De antwoorden op deze vragen zijn zoveel mogelijk in de presentatie verwerkt.

DOCDATA N.V. heeft twee verschillende businesses. Een van de gestelde vragen was, bestaat er synergie tussen deze twee onderdelen. Het antwoord is, dat er in principe geen synergie bestaat. Beide onderdelen zijn op zichzelf succesvol en opereren in separate, interessante markten. Voor de beide onderdelen is de strategie verder gedefinieerd. Er is een kleine verandering ten opzichte van het verleden, dat wil zeggen dat de 'gele' service Docdata in plaats van media Analytics is geworden. De media activiteit zal in de komende tijd uitfasen of zal worden geïntegreerd binnen de andere serviceonderdelen. Voor wat betreft de omzet kan worden geconstateerd dat in 2009 ten opzichte van 2008 een mooie omzetgroei is gerealiseerd, in het bijzonder in de strategisch belangrijke onderdelen. Het totaal van de omzet lijkt minder, maar kijkend naar de onderliggende bedrijven is een mooie groei gerealiseerd. De beide bedrijven als totaal hebben het budget gerealiseerd. Sommige onderdelen hebben boven het budget gepresteerd. Niet alle individuele onderdelen hebben echter het budget gerealiseerd. Daarbij kan als tendens worden onderkend, dat de zogenaamde "eigen bedrijven" in principe vaak boven budget presteren en de zogenaamde "nieuwe bedrijven" niet altijd. Een reden daarvoor kan zijn, dat nieuw management bij het toetreden tot de Docdata groep vaak positiever naar de toekomst kijkt dan realistisch is. Docdata leert van deze ervaringen en probeert daarmee tot betere budgetten te komen. Het dividendvoorstel is conform het dividendbeleid, of te wel een uitkering van 50% van de winst. In het resultaat is een aantal kosten en afboekingen verwerkt, die in de financiële presentatie nader zullen worden toegelicht. Het betreft daadwerkelijke kosten en afboekingen en geen reserveringen voor de toekomst.

Het e-commerce service bedrijf Docdata is sterk gegroeid in Nederland en Duitsland. Dit is met name te danken aan een aantal grote klanten. In Nederland is Bol.com een belangrijke klant en in Duitsland zijn Zalando en Brands4Friends belangrijke klanten. Een belangrijk kenmerk van internetactiviteiten is "the winner takes it all". Er is slechts een beperkt aantal websites dat meer dan 100 miljoen unieke bezoekers per dag heeft en de belangrijkste daarvan is natuurlijk Google. Daarnaast kan gedacht worden aan eBay en Amazon en bestaan er de zogenaamde lokale major portals die actief zijn in hele grote markten zoals Duitsland of Engeland. Vervolgens bestaan ook in kleinere landen local portals en tenslotte bestaat er een enorm aantal individuele websites. Gegeven de mentaliteit van "the winner takes it all" is Docdata voor een belangrijk gedeelte van de groei afhankelijk van de winners. Daarnaast probeert Docdata activiteiten voor een groot aantal kleinere partijen uit te voeren.

Docdata voert ieder jaar klanttevredenheidsonderzoeken uit per bedrijf. Ook worden ondermeer de retouren in kaart gebracht en de redenen waarom goederen retour worden gestuurd. Daar wordt vervolgens op gereageerd om te zien hoe Docdata zich kan verbeteren, maar tevens worden de klanten geïnformeerd, zodat uiteindelijk de tevredenheid van de eindconsument wordt verhoogd. Daarnaast volgt Docdata de trends in de markten. Zij is lid van de thuiswinkelorganisaties, zowel in Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Trends worden geïnventariseerd naar algemeen voorkomende klachten van de eindconsument. Belangrijk hierbij is gemak en prijs.

Voor het technologiebedrijf IAI industrial systems geldt dat 2009 een recordjaar is geweest, zowel voor wat betreft de omzet als voor wat betreft de order intake. Van de omzet in 2009 is circa 90% gerealiseerd door de security activiteiten. IAI heeft in 2009 voor het eerst een CardMaster geleverd, een nieuwe machine voor het personaliseren van kaarten. Dit betreft een nieuwe ontwikkeling en het eerste CardMaster systeem is aan Zweden geleverd. Daarnaast zijn aan Zweden en Polen paspoortsystemen geleverd. Aan Marokko is een nieuw systeem in 2009 geleverd, te weten systemen voor het personaliseren van paspoorten op papier. Met behulp van inktjetprinting kunnen kleurenfoto's worden aangebracht op papieren pagina's in paspoorten. Een groot aantal landen in de wereld maakt nog gebruik van papieren paspoorten. Een hele belangrijke order in 2009 voor IAI was de order uit Bulgarije, waar nieuw ontwikkelde decentrale systemen zijn geleverd. Een gedeelte van de aflevering heeft plaatsgevonden in 2009 en het resterende gedeelte zal plaatsvinden in 2010. Dit is de grootste

order uit de geschiedenis van IAI Industrial Systems.

Binnen de Solar activiteiten is men druk bezig geweest met het ontwikkelen van met name testsystemen voor klanten. Er werken op permanente basis twee à drie mensen binnen de Solar activiteit. Deze activiteit is eigenlijk de enige activiteit binnen de groep die echt te lijden heeft gehad onder de financiële crisis. In Solar activiteiten is in het afgelopen jaar heel weinig geïnvesteerd door producenten van zonnecellen en -panelen, omdat het geld niet beschikbaar was.

De derde activiteit van IAI betreft de specials en voor die activiteit is de samenwerking met PreLaTec in 2010 bekend gemaakt. Dit betreft een nieuwe ontwikkeling voor dieselinjectie, waarbij met laser gaatjes kunnen worden geboord. De "specials" activiteit levert ook systemen voor ASML. In het boekjaar 2009 hebben weinig leveringen aan ASML plaatsgevonden, aangezien ASML een moeilijke periode doormaakte. In 2010 heeft ASML medegedeeld dat het weer goed gaat en dat heeft onmiddellijk een gevolg voor de orderintake bij IAI Specials. IAI heeft over 2009 duidelijk beter gepresteerd dan het budget, hetgeen voor een groot gedeelte te danken is aan de unieke order uit Bulgarije, die binnen een extreem korte tijd voor een gedeelte reeds in 2009 is uitgeleverd. De medewerkers van IAI hebben een fantastische prestatie geleverd door deze systemen in zeer korte tijd te ontwikkelen en vervolgens af te leveren.

De visie 2012 is komend van "Gear to Growth" naar "Flywheel to Growth". Het doel is om het vliegwiel op snelheid krijgen. Het vliegwiel is al op snelheid, maar de snelheid moet worden verhoogd door een beperkt aantal, maar wel heel belangrijke verbeteringen. De missie daarbij is het aangaan en behouden van lange termijn partnerships met klanten. De focus is gericht op deze partnerships door enerzijds customer intimacy en anderzijds product leadership. Daarbij moet voor IAI worden gedacht aan het leveren van de beste systemen en bij het internet service bedrijf aan het verlenen van de beste services, 24 uur per dag, 7 dagen per week. Bij dit alles zijn de medewerkers cruciaal. Een van de aandeelhouders heeft geïnformeerd naar de betekenis van de uitdrukking "window to mirror mentality" zoals beschreven in het jaarverslag. Dit betekent, dat enerzijds naar buiten moet worden gekeken, maar af en toe ook naar jezelf in de spiegel. Deze combinatie wordt verlangd van de medewerkers van Docdata. We richten ons naar buiten, maar kijken af en toe in de spiegel om te bezien of wij het individueel en als team goed doen. De directie is heel trots op de medewerkers van Docdata en de inzet die wordt gegeven. Ten aanzien van de klanten richten wij ons op een lange termijn partnership. Dit betekent niet alleen een denken op de korte termijn, maar tevens op lange termijn en derhalve ook het investeren in klanten. Het doel is om een partner te zijn van de klanten en niet zozeer een leverancier. Daarbij is het hebben van een goede kennis van de markt van onze klanten van groot belang, zodat wij de klanten kunnen ondersteunen en de beste producten c.q. diensten kunnen leveren. Dit vergt inspanning en investeringen. Alle key klanten worden hetzij door de CEO, hetzij door een van de managing directors zelf regelmatig bezocht. Het doel van Docdata is om een omzet van meer dan 100 miljoen euro te realiseren. Deze omzet realiseren wij door partnerships met onze klanten aan te gaan en door de relatie met de klanten succesvol verder te ontwikkelen.

Binnen het e-commerce service bedrijf zijn verschillende bedrijfsactiviteiten te onderscheiden. De activiteit Analytics houdt zich bezig met het maken van slimme analyses voor onze klanten, zodat deze klanten de business naar de uiteindelijke eindconsumenten kunnen verbeteren. Docdata beschikt binnen haar bedrijven over enorm veel informatie en kan trends onderkennen op het internet. Docdata is bijvoorbeeld in de UK actief en de UK loopt als markt voor op andere markten. Daardoor zijn trends te onderkennen en deze gegevens kunnen worden gebruikt om kennis voor onze klanten aan te ontleen. Dit is niet een eenvoudig proces en zal zeker nog zes maanden tot een jaar vergen om goed uit te werken. Hiermee kunnen de partnerships met onze klanten worden verbeterd. Voor de fulfilment activiteiten is met name efficiency belangrijk. Het beheersen van de kosten is essentieel. Voor de commerce activiteit is het van belang dat unieke producten worden aangeboden. Bij de

payment activiteiten is efficiency ook belangrijk, maar moet tevens het beste product in de markt worden aangeboden, omdat de orders 24 uur per dag, 7 dagen per week door kunnen lopen en betaald moeten worden. De betaalstromen lopen 24 uur per dag. Er zijn een paar pieken in de bestellingen, maar de bestellingen lopen in principe de hele dag en de hele nacht door. Feit is dat de meeste bestellingen gedurende de dag en derhalve in de tijd van de werkgever en middels de systemen van de werkgever worden gedaan. Dit is een interessant gegeven. De analytics activiteit is in dat verband essentieel. De informatie moet eenvoudig samengesteld zijn, zodat de klant daar concreet op kan reageren. De klanten van Docdata Commerce zijn ondermeer de Bijenkorf, HP en MSI, een computerleverancier. In de UK heeft Docdata een partnership met eBay. De omzet van eBay is in de afgelopen jaren niet zoveel toegenomen als de omzet van Amazone of Google. Amazone is bijvoorbeeld tweedehands artikelen gaan verkopen. In reactie daarop is eBay steeds meer “fixed price” artikelen gaan verkopen. Docdata is daarbij een partner om fashion artikelen te verkopen via een eBay fashion outlet. Docdata heeft inmiddels voor verschillende partijen een outlet gebouwd en verzorgt de fotografie van de producten. De producten zijn ondergebracht in het warehouse van Docdata. eBay zorgt voor de verkoopinspanningen. Het duurt echter wel minimaal zes maanden om nieuwe modellen hoog in de ranking te krijgen. Een methode is om de producten te linken aan de site van een van de winnaars in het geheel. Het is daarom voor veel klanten die activiteiten in de UK willen starten interessant om op deze wijze in de markt te beginnen. Deze service wordt door Docdata aan klanten in Duitsland of Nederland aangeboden. Gepland is om te beginnen in de UK via een link met een van de winnaars, om vervolgens een eigen website op te zetten. Het is niet eenvoudig om traffic naar een website te krijgen. Het vergt enorme investeringen en marketing kosten. eBay is een bekende portal en zij investeert in fashion outlets om een gedeelte van het verloren marktaandeel (aan Amazon) terug te winnen.

Voor wat betreft de e-commerce service activiteiten geldt dat de concurrentie in de markt toeneemt. Fulfilment bedrijven gaan steeds meer services aanbieden. Daarnaast bieden de pakket- en postbedrijven het complete pakket aan door middel van een aantal partners. Dit zijn serieuze concurrenten, omdat zij kunnen beschikken over aanzienlijke middelen. Zij zijn in staat om marktaandeel te kopen. Een partij als bijvoorbeeld DHL is actief in de Duitse markt en in de UK markt. DHL heeft zich tot nu toe voornamelijk gericht op fulfilment en niet op andere services. TNT voegt steeds meer services toe, door middel van verschillende partners. De derde categorie bedrijven zijn de zogenaamde callcenter bedrijven en customer services bedrijven. Deze bedrijven zijn met name in Duitsland en de UK actief, waarbij veel diensten worden afgehandeld via callcenters. Deze callcenters zien de ontwikkelingen op de internet markt en bewegen zich in de gebieden waar ook Docdata actief is. De laatste categorie vormen de marketing bedrijven, die tot nu toe de mailings verzorgden voor bedrijven. Ook zij zijn toetreden tot de internet markt en vormen daarmee tevens concurrentie. Docdata reageert op deze toename in de concurrentie door in de eerste plaats sneller dan de concurrentie het service portfolio uit te breiden en de klanten een totaaloplossing te bieden. Dit is met name voor de kleinere klanten interessant. Zo is in 2009 de fotografie en het contentmanagement toegevoegd aan de services. In 2010 is door de overname van de bedrijfsactiviteiten van Dohmen Solutions het debiteuren management toegevoegd. Daarnaast zijn callcenter applicaties toegevoegd en zal een verdere uitbreiding van de scanning activiteiten plaatsvinden. Deze laatste activiteit ziet met name op de afhandeling van de retouren en retourdocumenten. Klanten die bellen met een callcenter in verband met het retour sturen van producten kunnen efficiënt geholpen worden en daarbij is controle van de gegevens mogelijk. De scanning activiteit werd reeds in de UK toegepast voor de hele respons handeling en dit wordt nu uitgebreid naar de volledige retourafhandeling middels het scannen van de retourformulieren.

Voor wat betreft acquisities geldt, dat wij in de eerste plaats hebben geleerd dat een goede integratie van geacquireerde bedrijven langer duurt dan verwacht. De focus voor acquisities is dit jaar gericht op Duitsland. Inmiddels is in Duitsland een overname gerealiseerd in vorm van de overname van de bedrijfsactiviteiten van Dohmen Solutions. De focus voor 2011 zal zijn gericht op de UK. Vanaf 2012 zal de vennootschap zich kunnen richten op andere landen. De vraag is gesteld of er plannen zijn om activiteiten in de markt van Frankrijk te

ondernemen. Dit wordt echter pas vanaf 2012 voorzien.

Dohmen Solutions in Duitsland was een bedrijf dat in faillissement was geraakt. Bij de overname heeft Docdata onmiddellijk 100% controle verkregen en een eigen directeur benoemd. Alle klanten zijn persoonlijk bezocht door de CEO of een van de managing directors. Het bedrijf wordt momenteel grondig geherstructureerd en de Docdata processen worden ingevoerd, hetgeen zal leiden tot een betere efficiency. Dohmen heeft een goede klantenbasis en een backoffice IT systeem. Dit laatste was binnen Docdata nog niet beschikbaar. Docdata beschikt over een systeem voor fulfilment en voor payments en beschikt over een platform voor websites. Er zullen investeringen nodig zijn om in het komende jaar de verschillende systemen aan elkaar te koppelen. Dit alles zal een periode van minimaal een jaar vergen. Dankzij deze overname is Docdata geografisch in Duitsland goed vertegenwoordigd. Docdata heeft een vestiging in München en in het midden van Duitsland. Duidelijk is wel, dat in de eerste maanden substantiële kosten zullen worden gemaakt voor de herstructurering. Hierbij moet worden gedacht aan bijvoorbeeld dubbele huurlasten en hoge personeelskosten (afvloeiingskosten). De kostenniveaus moeten worden teruggebracht. Er is een volledig programma opgesteld en het is een zeer uitdagend proces. De onderneming heeft een mix van verschillende klanten in een aantal categorieën. Een van de activiteiten is corporate fashion, waarbij ondermeer bedrijfskleding wordt geleverd aan de medewerkers van Deutsche Bahn. Daarnaast bestaan er veel andere fashion klanten, zoals Brax, Palmers en KangaROOS. Voor sommige klanten wordt tevens de retaillevering verzorgd. Een van de andere activiteiten is reverse logistics, waarbij de retourzending van bestelde elektronica apparaten wordt verzorgd. Microsoft en Audi zijn grote klanten van Dohmen, waarbij ondermeer de verzending van marketing materialen wordt verzorgd. Daarnaast wordt voor Audi de e-commerce afhandeling van allerlei merchandise producten verzorgd, zoals petjes en speelgoedauto's. De klanten van Dohmen hebben aangegeven en zich verbonden om met Docdata verder te gaan, er daarbij wel van uitgaande dat in de komende zes tot negen maanden duidelijk moet zijn dat de vereiste service niveaus worden gehaald. De overname in Duitsland is een mooie ontwikkeling voor Docdata, maar er zullen dit jaar substantiële kosten worden gemaakt om de herstructurering en de verbeteringen te kunnen realiseren.

IAI industrial systems was vroeger een "best product engineering bedrijf". In het kader van het strategisch plan is er voor gekozen om dicht bij de klant te opereren en te komen tot een combinatie van "customer intimacy" en "best product". Daarnaast heeft IAI een aantal strategische partnerships om te kunnen beschikken over specifieke kennis die nodig is in bepaalde marktgebieden. Dit zijn ondermeer het minderheidsbelang in FEHA LaserTec Halle GmbH en de samenwerking met PreLaTec. Deze bedrijven beschikken over unieke oplossingen en producten. De verwachting is, dat ook in het lopende jaar een aantal strategische partnerships zal worden aangegaan, hetzij in de vorm van minderheidsbelangen, hetzij in de vorm van strategische samenwerkingen. De concurrentie in de markt neemt toe, ook in de security markt, maar de security markt heeft een hoge toetredingsdrempel. Belangrijk is de snelheid en de output van de systemen. Daarnaast is de snelheid van het leveren van nieuwe systemen essentieel. IAI heeft slechts enkele systemen op voorraad en wellicht moet overwogen worden om meer systemen op voorraad te houden, zodat systemen in kortere tijd kunnen worden uitgeleverd. Klanten verlangen vaker een snelle levering van de systemen. De klanten van IAI zijn over het algemeen integrators zoals Siemens en Gemalto, die zaken doen met overheden en projecten aannemen. Een van de concurrenten van IAI beweegt zich in dezelfde richting. IAI doet dit niet om geen concurrent te worden van haar eigen klanten. De producten van IAI zijn de beste producten in de markt en het overzicht van de geleverde systemen is indrukwekkend. IAI biedt zelf verschillende veiligheidskenmerken aan. Het bekendste kenmerk is ImagePerf[®], dat wordt toegepast in het Nederlandse paspoort, rijbewijs en identiteitskaart. IAI beschikt over de bijzondere kennis van ImagePerf[®] en over een patent daarop. Het patent leidt eveneens tot royalty inkomsten. Andere veiligheidskenmerken werken ook op basis van lasertechnologie. NumberPerf[®] wordt eveneens toegepast in het Nederlandse paspoort. De CardMaster is geleverd aan Zweden en recent ook aan Nederland. Aan Bulgarije zijn CardMasterdesk systemen geleverd, die zijn geplaatst in lokale gemeentehuizen. De BookMaster One[®]

paspoortmachine is inmiddels aan vele landen in de wereld geleverd. Het systeem maakt het mogelijk om in één doorgang de volledige personalisatie van het paspoortboekje te verzorgen. Voor IAI is de focus voor de komende jaren met name gericht op autonome groei. De ontwikkelingen in de markt van de zonne-energie gaan langzamer dan verwacht. Als gevolg van de financiële crisis is minder geld beschikbaar voor het financieren van nieuwe ontwikkelingen. In het algemeen zal meer aandacht worden besteed aan research en development en productontwikkeling, met de focus op lasertoepassingen.

Samenvattend kan worden gezegd, dat DOCDATA N.V. een sterk fundament heeft voor verdere groei. Van belang is dat de juiste medewerkers worden behouden en in dienst genomen. De concurrentie neemt toe, in de E-commerce markt, de security markt en de solar markt. Voor de focus van het e-commerce service bedrijf is van belang dat business analytics gerealiseerd wordt. De geografische focus ligt momenteel op Duitsland en de integratie van die activiteiten. Voor IAI is van belang het verhogen van de verkoop en netwerkcapaciteit. Er is tevens meer research en development inspanning nodig voor het ontwikkelen van nieuwe producten. Een belangrijk project voor IAI is het aanpassen van de organisatiestructuur aan de verdere groei van de onderneming. Daartoe is inmiddels een aantal stappen gezet en zullen nog belangrijke stappen worden gezet.

De Voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Marc Verstraeten voor de financiële toelichting.

De heer Verstraeten licht de financiële hoofdzaken toe van het boekjaar 2009. Er is een omzet gerealiseerd van EUR 80,5 miljoen, ten opzichte van een omzet van EUR 79 miljoen over het boekjaar 2008. De omzet van IAI is toegenomen tot een bedrag EUR 17,6 miljoen. Voor wat betreft de omzet van het e-commerce service bedrijf geldt dat in deze omzet tevens de omzet van de replicatie activiteiten is verwerkt. Duidelijk is, dat de omzet van de replicatie activiteiten terugloopt en afgesproken is dat deze omzet op verantwoorde wijze zal worden teruggebracht. De omzetgroei van specifiek de e-commerce diensten is dan ook groter geweest dan zichtbaar is in de totale omzet van deze activiteiten. De autonome groei is de belangrijkste component van de omzetontwikkeling in 2009. Dit betreft een bedrag van EUR 14,3 miljoen. De omzet van de replicatie activiteiten is met EUR 12,6 miljoen afgenomen. De brutowinstontwikkeling van beide bedrijven geeft een gezonde stabiele trend weer. De brutowinstmarge heeft zich eveneens goed ontwikkeld. Het EBIT cijfer wordt enigszins vertoebeld door het effect van een aantal eenmalige incidentele lasten, voor in totaal een bedrag van EUR 2,9 miljoen. Een van de belangrijkste componenten daarvan is de afwaardering van de media replicatie activiteiten in Duitsland, aangezien deze niet langer als strategisch voor de business worden beschouwd. Deze activa worden nu in de balans aangehouden voor de verkoop; dit laatste is een IFRS term. Het effect daarvan op het resultaat is een extra afschrijving tot een bedrag van circa EUR 900.000. Daarnaast heeft de grootste klant van het fulfilment bedrijf in Münster het contract niet verlengd. Als een gevolg daarvan heeft een afschrijving op de waardering van de activa van dat bedrijf plaatsgevonden, volgens de regels van IFRS. Bij de acquisitie is volgens de regels van IFRS ondermeer een waarde toegekend aan de klantencontracten van het bedrijf. De inschatting ten tijde van de acquisitie was dat het contract met de betreffende klant langer zou lopen. Het gevolg van de beëindiging van het contract is, dat een afschrijving is genomen voor een bedrag van circa EUR 700.000. Het laatste belangrijke effect is een extra afschrijving van circa EUR 700.000 op het IT-systeem van Braywood in Engeland. Bij de acquisitie van Braywood in Engeland in 2006 is aan het IT-systeem een bepaalde waarde toegekend. In de afgelopen jaren is gebleken, dat het belangrijk is om zoveel mogelijk per soort dienstverlening te werken vanuit één platform. Daarom is besloten, dat voor iedere dienst, te weten de commerce dienst, de fulfilment dienst en de payments dienst verder te gaan met de ontwikkeling van één IT-platform per service. Daarbij is tevens besloten, dat het bestaande fulfilment systeem van Braywood zal worden vervangen door het systeem dat in Nederland wordt gebruikt. Als een gevolg daarvan is de economische levensduur van het systeem in Engeland verkort en is een extra afschrijving op het systeem genomen. Tenslotte maakt een aantal andere voorzieningen tot een bedrag van in totaal EUR 600.000 onderdeel uit van het bedrag van de incidentele last van EUR 2,9 miljoen. Voor wat

betreft de winst geldt, dat normaal gesproken de winst voor belastingen hoger is dan de winst na belastingen. Bij DOCDATA N.V. is dit over het boekjaar 2009 niet het geval, in verband met de afwikkeling van de liquidatie van de voormalige entiteiten in Engeland die de replicatie activiteiten uitvoerden. De liquidatie is formeel afgerond en met de Nederlandse belastingdienst is overeengekomen, dat het gehele liquidatieverlies van de Engelse replicatie activiteiten van meer dan EUR 15 miljoen in de belastingheffing over 2009 mag worden betrokken. Dit heeft tot rechtstreeks gevolg dat via de carryback regeling een belastingbate van circa EUR 4 miljoen is gerealiseerd. Het effect daarvan is opgenomen in de winst- en verliesrekening en daarmee is de winst met een bedrag van EUR 4 miljoen toegenomen. Het effect op de balans is dat een vordering van EUR 4 miljoen is ontstaan op de Nederlandse belastingdienst, waarmee per saldo per einde boekjaar een te vorderen belastingpositie is ontstaan. Docdata heeft een solide balans met een goede liquiditeit en solvabiliteit. Het werkkapitaal is fors gestegen ten opzichte van het boekjaar 2008, hetgeen is toegelicht in het jaarverslag. Dit heeft met name te maken met de onderhandenwerkpositie en de orderpositie van IAI per het einde van het boekjaar 2009. Dit is met name veroorzaakt door een grote order uit Bulgarije, waarvan een belangrijk gedeelte in 2009 is afgeleverd en gefactureerd en waarvan een gedeelte eerst in het eerste kwartaal van 2010 is afgeleverd. Kijkend naar de koersontwikkeling van het aandeel DOCDATA N.V. ten opzichte van de AEX en de MIDCAP sinds 2001, heeft het aandeel in verhouding goed gepresteerd.

De Voorzitter bedankt Marc Verstraeten voor zijn presentatie en deelt de vergadering vervolgens mede, dat 48,14% van het uitstaande aandelenkapitaal is aangemeld voor deze vergadering en dat 48,05% ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd is. De voorzitter geeft vervolgens de aandeelhouders de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van Beuningen complimenteert het bestuur met de gang van zaken. De ontwikkeling van de onderneming stemt tot zeer grote tevredenheid. De voorzitter van de directie heeft gezegd dat in de e-commerce business "the winner takes it all". Gevolg is dat er voor anderen weinig overblijft. Dit kan een bedreiging zijn. Hij vraagt zich af, hoe het gaat met de concurrenten van Docdata. Er is het een en ander gezegd over TNT en Wehkamp en andere organisaties die fel op deze markt opereren. De vraag is hoeveel ruimte er voor Docdata over blijft. De concurrentie bestaat voor een deel uit financieel heel sterke bedrijven, die misschien acties gaan ondernemen om het Docdata moeilijker te maken. De tweede vraag betreft de klant in Duitsland, die het contract heeft opgezegd. De heer Van Beuningen vraagt zich af wat de reden voor deze opzegging is. De derde vraag betreft de acquisitie in Duitsland. Het lijkt een hele mooie acquisitie. De vraag is, of er nog andere gegadigden waren en wat de reden is dat Docdata de mogelijkheid had om de uiteindelijke koper te zijn. Tenslotte geeft hij de vennootschap in overweging om de grootaandeelhouders die niet bij de vergadering aanwezig zijn in ieder geval een volmacht te laten geven, zodat de betrokkenheid groter wordt.

De Voorzitter merkt ten aanzien van de laatste opmerking van de heer Van Beuningen op, dat hiervan goede nota is genomen en dat het punt ter harte zal worden genomen.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vraag met betrekking tot "the winner takes it all". Dit uitgangspunt geldt met name ten aanzien van de partijen die activiteiten via het internet uitoefenen. Bij deze activiteiten geldt dit uitgangspunt heel sterk, het geldt in mindere mate voor bedrijven zoals Docdata. De opmerking hield verband met de te realiseren groei. Om groei te kunnen realiseren moet Docdata partner zijn van een winner. In Nederland is dit gerealiseerd via het partnership met Bol. In Duitsland zijn er partnerships met twee winners. Het blijft lastig om vervolgens deze klanten te behouden. Docdata probeert concurrenten voor te blijven, ondermeer door het service portfolio uit te breiden en daarmee meer services te kunnen aanbieden dan de concurrenten. Het kennisniveau binnen Docdata met betrekking tot het internet is heel hoog. In deze markt is kwaliteit en kennis van de markt heel belangrijk. Dit vergt echter investeringen in ondermeer IT-systemen en nieuwe services. In

Duitsland is door de overname van Dohmen de positie versterkt. Voor wat betreft de overname van Dohmen geldt, dat het bedrijf circa zes maanden in beeld was. Er waren al initiële gesprekken gevoerd en er was daarmee informatie over het bedrijf bekend. Het faillissement was een volledige verrassing voor Docdata en naar later bleek ook voor het management van Dohmen. Dit zegt waarschijnlijk iets over de kwaliteit van het management. Aan het biedingsproces hebben oorspronkelijk tien partijen deelgenomen, waarbij drie partijen tot de eindronde zijn toegelaten. Docdata had daarbij volgens de Insolventzverwalter de meest professionele aanpak en was tevens de enige partij die medewerkers van Dohmen een arbeidsovereenkomst aanbood. Docdata had per saldo de beste propositie. Alles moest in extreem korte tijd worden gerealiseerd en uiteindelijk heeft de Insolventzverwalter voor Docdata gekozen. De klant die het contract in Duitsland heeft opgezegd is The PhoneHouse. Dit bedrijf is vorig jaar overgenomen door Best Buy, een groot Amerikaans bedrijf. Na die overname is besloten, dat een deel van de activiteiten zal worden afgebouwd en dat een aantal diensten niet meer wordt aangeboden. The PhoneHouse is gebruik gaan maken van de IT-systemen van Best Buy en daarmee zijn de systemen van Docdata in Duitsland niet meer interessant. De business is ondergebracht bij hun eigen partner in Duitsland. Het is altijd zo, dat indien een klant wordt overgenomen het de vraag is of het contract wordt voortgezet. Het feit dat Bol.com door een financiële partner en niet door een strategische partner is overgenomen was voor Docdata positief. Het feit dat het contract in Duitsland was opgezegd heeft absoluut niet aan de service gelegen.

De heer Witteveen spreekt namens Kempen Oranje Participaties. Hij wil graag nader ingaan op de strategie en in het bijzonder op het uitgangspunt "the winner takes it all". Indien wat dieper op de cijfers van Docdata wordt ingegaan, dan is dit uitgangspunt nog steeds van toepassing. In Nederland heeft Docdata een sterk e-commerce bedrijf met een duidelijke winstbijdrage. In de UK en Duitsland is een aantal acquisities gedaan, maar vastgesteld kan worden dat de netto bijdrage nog niet positief is. In de presentatie is aangegeven, dat de strategie voor dit jaar is gericht op Duitsland en voor volgend jaar op de UK. De heer Witteveen denkt dat dit een positieve constatering is. De vraag is of Docdata voldoende marktpositie kan opbouwen. Ook in deze markt is sprake van consolidatie en de vraag is wie daarin de beste kansen heeft. Moet niet meer worden ingezet op winstgevendheid per land? De acquisitie van Braywood in de UK is in verschillende vergaderingen aan de orde geweest. Daarbij zijn uitspraken en beloften gedaan, die niet in de cijfers terugkomen. De heer Witteveen zou graag de strategie meer financiële handvatten per land willen geven. Tenslotte vraagt hij of kan worden aangegeven welke positie Docdata momenteel in Duitsland en in de UK heeft.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat Docdata inderdaad in Nederland een belangrijke positie inneemt. Bij de activiteiten in Duitsland is vorig boekjaar winst gemaakt, maar daarnaast zijn impairments toegepast. De focus is absoluut gericht op winstgevendheid. In Nederland opereren de spelers Wehkamp en Bol.com en dat zijn de winners. Wehkamp verzorgt de activiteiten zelf en Bol.com is klant bij Docdata. In de Nederlandse markt zijn niet veel mogelijkheden meer. Docdata richt daarom de focus op een tweede markt. Daarbij is gekozen voor Duitsland, in welk land de onderneming al een redelijk sterke positie heeft. Door de gerealiseerde overname kan de groei worden versneld en de focus is gericht op winstgevendheid. Ieder individueel bedrijf moet winst maken. In Nederland heeft Docdata absoluut een positie in de top 5. In Duitsland op het moment een positie in de top 10. Docdata beschikt over een uitstekende kennis van de internetmarkt en daar kan verder op worden gebouwd. Het vinden van een juiste partner is daarbij van groot belang. Voor de UK geldt, dat de onderneming achter loopt op de eigen verwachtingen. In het afgelopen jaar is een enorme verbetering gemaakt, waardoor alle bedrijven dit jaar winst zullen maken. De groei moet echter nog worden gerealiseerd en daarop zal de focus van volgend jaar zijn gericht. De UK markt is anders georganiseerd dan de Duitse markt. In de UK markt zijn niet heel veel spelers en gezegd kan worden dat Docdata een positie in de top 10 bekleedt. De omzet in de UK is veel minder dan in Nederland en Duitsland. De focus voor volgend jaar zal gericht zijn op de activiteiten in de UK.

De heer Van den Heuvel spreekt namens de Vereniging van Effectenbezitters en heeft een vraag over het eerste

kwartaal van 2010. Het gerapporteerde transactievolume van de e-commerce groep was meer dan EUR 2 miljoen. Over het eerste kwartaal van 2009 bedroeg dit EUR 1,7 miljoen. De heer Van den Heuvel informeert naar de gerealiseerde marges en vraagt zich af, of de concurrentie duidelijk is toegenomen. Het orderboek van IAI is gedaald tot EUR 6,4 miljoen per het einde van het eerste kwartaal. De periode tussen het verkrijgen van een order en het afleveren daarvan bedraagt ongeveer zes tot negen maanden. De vraag is, of IAI nog orders voor dit jaar verwacht. Voor wat betreft het afbouwen van de media activiteiten met een omzet in 2009 van EUR 16,8 miljoen vraagt de heer Van den Heuvel, of de omzet nog verder zal gaan dalen en wat uiteindelijk de strategie is.

De heer Alting von Geusau antwoordt voor wat betreft de laatste vraag, dat de media activiteiten inderdaad zullen worden afgebouwd. Dit is in het verleden aangekondigd. Daarbij is tevens aangekondigd, dat het de bedoeling is dat Docdata media in Duitsland in het lopend boekjaar van de hand zal worden gedaan. Deze activiteit wordt afgebouwd. De media activiteit in Nederland is al voor een groot gedeelte transactie geïntegreerd. Het betreft een andere soort klanten. Daarnaast is de fotografie activiteit opgebouwd. Deze media activiteit zal worden geïntegreerd in het e-commerce service bedrijf. Voor IAI geldt dat zeker nog orders voor dit jaar moeten worden verkregen en daar wordt hard aangewerkt. Orders met een omvang van meer dan EUR 1 miljoen zullen zoals gebruikelijk worden gemeld. Er worden echter ook kleinere orders op permanente basis verkregen. Voor wat betreft de concurrentie is het zo, dat momenteel twee miljoen transacties worden afgehandeld. Er is nog sprake van groei, maar de groei vlakt af. Dit is ondermeer het gevolg van het feit dat de aantallen in deze markt enorm groot zijn. Het is dan ook logisch dat de groeipercentages van het verleden niet steeds kunnen worden behaald. Het groeipercentage was 30% en is momenteel 10 à 15%. De concurrentie neemt inderdaad toe en dat is merkbaar bij de onderhandelingen over nieuwe contracten.

De heer Snoeker sluit zich graag aan bij de uitgesproken complimenten in verband met de goede gang van zaken. De prestatie is indrukwekkend. Ook in eerste kwartaal van 2010 is het ongetwijfeld geweldig gegaan. Het merkwaardige is in het jaarverslag dat het woord "uitdagend" wordt gebruikt en dat betekent meestal dat het een moeilijk jaar wordt. Betekent dit, dat het eerste kwartaal fantastisch is geweest en dat de rest van het jaar uitermate moeilijk gaat worden?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat ieder jaar op zich weer uitdagend is. Het voordeel voor het resultaat over het eerste kwartaal was, dat de systemen voor de betreffende order al voor een groot gedeelte in 2009 gebouwd waren en dat deze uitsluitend afgeleverd dienden te worden. IAI rapporteert haar omzet en winst op het moment van afleveren. De uitdaging bij de e-commerce activiteit is verdere groei. Het woord uitdaging moet positief worden gezien, maar het zal hard werken zijn.

De heer Snoeker geeft aan, dat op pagina 38 van het jaarverslag gesproken wordt over een meer prominente rol voor het overnamebeleid. De vraag is wat hiermee wordt bedoeld.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat Docdata in de afgelopen jaren weinig overnames heeft gerealiseerd en vastgesteld is dat overnames noodzakelijk zijn om echt te groeien. De eerste overname is gerealiseerd in de vorm van de Dohmen activiteiten. Duidelijk is dat meer overnames noodzakelijk zijn om de positie in Duitsland en de UK te verstevigen. Daarnaast kan zich ook een mogelijkheid voor IAI voordoen waarvan kan worden gezegd dat deze cruciaal voor de ontwikkeling van IAI kan zijn.

De heer Snoeker geeft aan, dat in de presentatie is gezegd, dat de doelstelling is dat in 2012 een omzet van EUR 100 miljoen wordt gerealiseerd. Dat is 25% meer dan over 2009. Op jaarbasis is dit echter "slechts" een groei van 8%.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat rekening moet worden gehouden met een verdere afname van de omzet van de replicatie activiteiten. Deze omzet zal in 2012 waarschijnlijk zijn gereduceerd tot nihil. Daarmee neemt de omzet af met een bedrag van circa EUR 16 miljoen. De doelstelling is daarmee zeker ambitieus.

De heer Snoeker informeert naar het belang van DOCDATA in Main Capital. Hij vraagt wat voor een soort bedrijf dit is.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat DOCDATA een investering heeft gedaan via Main Capital in andere bedrijven. Main was destijds sterk vertegenwoordigd in de media markt. De investering heeft niet helemaal gebracht wat ervan werd verwacht en daarnaast heeft Docdata zich volledig uit de media activiteiten teruggetrokken. Het fonds zal in de komende jaren worden afgesloten.

De heer Snoeker complimenteert de directie en in het bijzonder de CFO voor de kwaliteit van het jaarverslag. De specificatie en de toelichtingen die worden gegeven op het financiële gedeelte zijn uitstekend.

De heer Witteveen zou graag een vraag stellen over IAI. Deze divisie heeft het uitstekend gedaan in het voorgaande jaar. Hij heeft een bezoek gebracht aan het bedrijf en de technieken die worden toegepast zijn indrukwekkend. De onderneming is sinds jaren bezig met aanvullende toepassingen op de bestaande technieken, waaronder de solar activiteit. Welke omzet niveaus voor deze nieuwe activiteiten heeft de directie als leidraad in gedachten voor over drie tot vijf jaar. Moeten deze activiteiten worden gezien als ondergeschikt, of kan een wezenlijke bijdrage worden verwacht. De heer Witteveen realiseert zich dat deze vraag heel moeilijk te beantwoorden is. De markt van de beveiligingsapparatuur wordt gedomineerd door twee grote spelers, met daarbij een aantal technische spelers zoals IAI. Zijn voor IAI nog concrete belemmeringen voor haar groei te onderkennen. Tenslotte constateert de heer Witteveen, dat IAI al enige tijd geen nieuwe orders heeft aangekondigd. Is dit veroorzaakt door dat de onderneming geen productiecapaciteit meer heeft en daarmee orders heeft moeten laten lopen, of is er een andere oorzaak?

De heer Alting von Geusau antwoordt ten aanzien van de laatste vraag, dat de reden niet is gelegen in de productiecapaciteit. De oorzaak is de grilligheid van deze specifieke markt en de vraag wanneer projecten daadwerkelijk worden gegund. Het is niet ongebruikelijk dat in grote projecten vertragingen optreden. Productiecapaciteit heeft IAI op dit moment voldoende. Voor wat betreft de eventuele belemmeringen in de groei van IAI ziet de heer Alting von Geusau geen concrete belemmeringen. De positie van IAI in de markt is uitstekend en de klanten zijn positief. Kijkend naar de totale markt voor bedrijven als IAI dan is sprake van tenminste EUR 200 tot 300 miljoen omzet. Een omzet niveau voor de security activiteit van EUR 10 à 20 miljoen zou realiseerbaar moeten zijn. Dit geeft voor IAI voldoende ruimte om verder te groeien. Voor wat betreft de extra toepassingen geldt, dat het de bedoeling is om uiteindelijk een tweede belangrijke business activiteit te ontwikkelen, waarmee eenzelfde omzet niveau als in de beveiligingsactiviteit kan worden gerealiseerd. In eerste instantie moet hierbij aan de solar activiteiten worden gedacht. De doelstelling daarbij is absoluut om verder te groeien en de verwachting is dat dit mogelijk is. Voor wat betreft de security activiteit geldt dat het plaatsen van systemen tevens leidt tot een toename in de recurring inkomstenstroom, bijvoorbeeld door middel van service contracten. Daarnaast worden extra systemen door bestaande klanten besteld. Deze orders hebben vaak betrekking op een bedrag van minder dan EUR 1 miljoen en worden dan ook niet aangekondigd.

De heer Van den Heuvel heeft voor wat betreft de activiteiten van IAI op de solar markt gelezen in het jaarverslag dat productielijnen niet worden vervangen door lijnen met een IAI lasertoepassing door gebrek aan geld en vraagt zich af wat de echte toegevoegde waarde van de lasertechniek is. Levert een zonnepaneel dat is bewerkt met laserstralen echt meer energie?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat uniek aan de techniek is dat met deze technologie de efficiency kan worden verhoogd. Een toename van circa 1% betekent op de totale levensduur van een zonnecel van 20 à 30 een aanzienlijke verbetering. Deze toename is op zich voldoende om de investering te rechtvaardigen. Daarnaast geeft lasertechnologie de mogelijkheid tot vele andere soorten toepassingen. Momenteel worden door IAI testmachines aangeboden, waarmee bepaalde bewerkingen van zonnecellen mogelijk zijn. Bij de investeringen van onze klanten gaat het niet zozeer om investeringen in het onderdeel dat door IAI kan worden geleverd, maar meer om de investeringen in de hele productielijn. Voor een dergelijke omvangrijke investering is op dit moment onvoldoende geld beschikbaar.

De Voorzitter voegt hier aan nog toe, dat IAI niet werkzaam is in de markt van zonnecellen als zodanig, maar dat IAI zich bezighoudt met het ontwikkelen en produceren van systemen voor bewerkingsprocessen ten behoeve van fabrikanten van zonnecellen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 3, corporate governance.

De Voorzitter geeft aan dat DOCDATA N.V. streeft naar optimale transparantie. De aanbevelingen van de code Tabaksblat en de code Frijs worden dan ook zoveel mogelijk gevolgd. In het afgelopen boekjaar heeft een concrete activiteit plaatsgevonden die onderdeel vormt van de aanbevelingen. Het betreft het onderdeel van de variabele beloning van de directie, op welk punt later in de vergadering zal worden teruggekomen. De Voorzitter geeft de gelegenheid aan de aandeelhouders om over het agendapunt het woord te voeren, waarvan geen gebruik wordt gemaakt.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.a, vaststelling van de jaarrekening.

De Voorzitter geeft aan, dat de jaarrekening over het boekjaar 2009 is opgesteld door de directie en door de externe accountant KPMG Accountants N.V. is gecontroleerd en is voorzien van een goedkeurende accountantsverklaring. Deze accountantsverklaring is opgenomen op pagina 126 en 127 van het jaarverslag. De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen of het maken van opmerkingen.

De heer Witteveen geeft aan, dat hem is opgevallen dat in de jaarrekening van DOCDATA N.V. diverse buitengewone lasten zijn opgenomen onder de zogenaamde normale posten. In de vergadering is hier een toelichting op gegeven. Voor wat betreft de acquisitie in 2010 in Duitsland is niet sprake van een standaard overname, maar een overname uit faillissement, met de daarbij behorende herstructurering. De kosten van deze herstructurering zijn zeer aanzienlijk en waarschijnlijk hoger dan de overname prijs. Indien de kosten van deze herstructurering in de winst- en verliesrekening worden verwerkt, dan blijkt aan het einde van het boekjaar dat de onderneming slecht heeft gepresteerd. Het kan echter heel goed zijn, dat het saldo van de overnamesom en het bedrag van de herstructureringskosten in totaal een goede prijs is, maar het wordt niet zo gepresenteerd. De heer Witteveen geeft de directie in overweging om deze posten te splitsen en aan te geven wat echt de buitengewone baten en lasten en baten zijn, zodat meer inzicht kan worden verkregen in de gebruikelijke bedrijfsvoering bij Docdata.

De heer Alting von Geusau geeft aan, dat hij het een goed voorstel vindt en dat binnen de directie zal worden bekeken op welke wijze dit het beste kan worden verwerkt, waarmee tevens kan worden voldaan aan de geldende richtlijnen. De directie zal proberen om een en ander zo goed mogelijk inzichtelijk te maken, maar daarbij wel te blijven voldoen aan de verslaggevingsrichtlijnen.

De heer Hartog spreekt namens Todlin en verwijst naar pagina 107 van het jaarverslag, waar de berekening van de waardering van de optieseries is weergegeven. In de berekening wordt rekening gehouden met 10% dividendrendement. Hij zou graag zien, dat de aandeelhouders eveneens een dergelijk dividendrendement krijgen. De tweede vraag ziet op de schuldpositie van DOCDATA N.V., die per ultimo boekjaar ongeveer nihil bedraagt. Door de dividenduitkering en als een gevolg van de acquisitie van Dohmen zal de schuldpositie toenemen. De vraag is of bij de overname het bedrijf Dohmen zelf een schuldpositie had. Daarnaast ontvangt de heer Hartog graag een toelichting op de met de bankier overeengekomen convenanten.

De heer Verstraeten antwoordt, dat de assumpties die ten grondslag lagen aan de waardering van de eerder uitgegeven optieseries van het optieprogramma uitgingen van een dividendrendement van 10%, omdat ten tijde van het opstellen van het optieprogramma de beurskoers van het aandeel veel lager was dan momenteel het geval is. Indien er op dit moment een nieuwe optieserie zou worden uitgegeven, dan zou deze aanname inderdaad moeten worden aangepast. Voor wat betreft de schuldenpositie geldt, dat DOCDATA N.V. aan het eind van boekjaar 2009 schuldenvrij was. Teneinde de Dohmen transactie binnen een hele korte termijn te kunnen afronden, heeft DOCDATA N.V. tijdelijk een financiering aangetrokken in Duitsland. Het is de bedoeling, dat een en ander binnen de groep zal worden geherfinancierd, hetgeen per saldo niet noodzakelijkerwijs tot gevolg zal hebben dat op de lange termijn een schuldpositie ontstaat. De convenanten met betrekking tot de bestaande kredietfaciliteiten zijn toegelicht in de jaarrekening. Een van de kredietfaciliteiten betreft de faciliteit die is aangewend om de acquisitie van Dohmen te financieren. Deze financiering kent geen specifieke convenanten.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2009 in stemming en constateert dat de jaarrekening 2009 van DOCDATA N.V. inclusief de balans per 31 december 2009 en de daarbij behorende toelichting is vastgesteld.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.b. reserverings- en dividendbeleid.

Zoals ieder jaar wordt aangegeven, streeft DOCDATA N.V. naar een pay-out ratio van ten minste 50%. Daarbij wordt vanzelfsprekend gekeken naar de liquiditeits- en solvabiliteitspositie van DOCDATA N.V., rekening houdend met het ten uitvoer brengen van de strategie. De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen met betrekking tot het beleid en constateert dat geen van de aanwezigen het woord wenst te voeren.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.c. de bestemming van het resultaat en de vaststelling van het dividendvoorstel.

Ingevolge artikel 28 van de statuten van de vennootschap stelt de directie, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, voor om uit de winst van het boekjaar 2009 een dividend uit te keren van EUR 0,55 per uitstaand aandeel en het restant van de winst toe te voegen aan de reserves. Het dividendvoorstel is opgesteld op basis van het uitgangspunt van een 50% pay-out ratio. Het dividend is aanzienlijk hoger dan over de voorgaande boekjaren en belooft in totaal een bedrag van EUR 3,7 miljoen. De directie en de raad van commissarissen geven aan, dat zij tot dit voorstel zijn gekomen, omdat zij van oordeel zijn dat indien sprake is van een bijzondere bate zoals over het vorige boekjaar, de aandeelhouders gerechtigd moeten zijn tot uitkering van een gedeelte daarvan. Uiteraard is kritisch gekeken naar de financiering van de uitvoering van het beleid.

De heer Witteveen geeft aan, dat bij de presentatie van de jaarcijfers in het persbericht is aangegeven dat sprake was van een eenmalige verhoging. Dit punt is niet geheel duidelijk, want de pay-out ratio is normaal gesproken 50%. Niet duidelijk is wat hiermee wordt bedoeld en het lijkt te zien op de eenmalige belastingbate. Gegeven de toelichting in deze vergadering is niet sprake van een eenmalige verhoging, maar een verhoging naar

EUR 0,55 per aandeel en het dividend over het lopende boekjaar zal volgend jaar opnieuw worden gezien.

De Voorzitter bevestigt de uitgangspunten zoals door de heer Witteveen zijn aangegeven. De formulering had wellicht anders kunnen worden gekozen. Het is juist dat 50% van de gerealiseerde winst als dividend wordt uitgekeerd. Indien een ander voorstel zou worden gedaan, zal dit als reden hebben, dat het financieringsbeleid daar om vraagt, gegeven de gekozen strategie en niet omdat sprake is van een eenmalige bate of last.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot de bestemming van het resultaat en de vaststelling van het dividendvoorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.d, kwijting van de directie voor het gevoerde bestuur,

Voorgesteld wordt om aan de directie kwijting te verlenen voor het gevoerde bestuur. Aangezien geen van de aanwezigen het woord wenst te voeren, brengt de Voorzitter het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel tot het verlenen van kwijting aan de directie voor het gevoerde bestuur met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.e, kwijting van de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht.

Aangezien geen van de aanwezigen het woord wenst te voeren, brengt de Voorzitter het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel tot het verlenen van kwijting aan de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 5, voorstel tot het verlenen van de opdracht aan de accountant.

Voorgesteld wordt om KPMG accountants N.V. de opdracht te verlenen tot het onderzoeken van de jaarrekening over het boekjaar 2010. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 6, bezoldigingsbeleid van de directie.

Ten aanzien van de hoofdpunten van het remuneratiebeleid over het afgelopen boekjaar dient een aantal punten te worden toegelicht. De salarissen van de CEO en de CFO zijn vastgesteld en zijn daarbij gekoppeld aan de periode van de strategische visie voor 2010-2012 "Flywheel to Growth". Daarbij is tevens overeengekomen dat de variabele beloning gemaximaliseerd wordt. Voor de CEO is de variabele beloning maximaal 100% en voor de CFO 75% van het jaarsalaris. Een soortgelijke regeling is ook ingevoerd voor het management van DOCDATA. De directie heeft hierbij ten behoeve van de salarissen van alle leden van het management in de organisatie een overzichtelijke structuur gemaakt. Dit geeft meer transparantie en voor de directies van de verschillende werkmatschappijen gelden dezelfde uitgangspunten. De aandelenregeling van de directie die vanaf 2007 van toepassing was, is vervangen door een nieuwe regeling, die later in de vergadering zal worden toegelicht. De sinds 2006 geldende optieregeling voor het management is vervangen door een nieuwe regeling, in de vorm van een toekenning van aandelen, de zogenaamde PSP-regeling (PSP: Performance Share Plan). Hiermee is gehoor gegeven aan de vragen die vorig jaar in de algemene vergadering van aandeelhouders zijn gesteld. De remuneratiecommissie was van mening, dat er goede redenen waren om inhoudelijk de regelingen nogmaals te toetsen. De Voorzitter geeft gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van den Heuvel geeft aan dat de Vereniging van Effectenbezitters verheugd is dat de aandelenregeling is

afgeschaft, in het bijzonder met betrekking tot de zogenaamde matching shares, dat wil zeggen het toekennen van één gratis aandeel bij het nemen van twee aandelen. De VEB zou graag vernemen waarom de bestaande regeling is vervangen en op basis waarvan onder de nieuwe regeling aandelen zullen worden toegekend. Uitgangspunt daarbij is dat het EBIT budget de basis vormt en de mate waarop het EBIT budget wordt overschreden bepalend is voor de toekenning. De vraag is waarom er geen inzicht wordt gegeven in de uitgangspunten van de mate van deze overschrijding. Voorts is de vraag, waarom uitsluitend de EBIT is genomen als maatstaf en niet tevens omzet en winst.

De Voorzitter geeft aan, dat gekozen is voor de EBIT doelstelling, omdat deze doelstelling ook geldt voor de cash bonus. De remuneratiecommissie vond het wenselijk, dat deze regeling was gekoppeld aan de doelstellingen die jaarlijks worden vastgesteld voor het korte termijn beloningsbeleid. Daarbij wordt een staffel gehanteerd, die zowel opwaarts als neerwaarts wordt toegepast. Deze staffel is niet openbaar. De aandeelhouders mogen er van uitgaan, dat de neerwaartse correctie in de orde van grootte ligt van 10%. De staffel in opwaartse richting is ambitieus, maar moet wel haalbaar zijn. Daarbij moet worden gedacht aan een bandbreedte van 10% tot 20%.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt .6b, goedkeuring van het toekennen van rechten op aandelen.

Sinds 2007 bestaat de reeds genoemde regeling tot toekenning van aandelen met de matching aandelen. Deze regeling had tot doel om het aandelenbezit van de directie te vergroten. Aan de regeling waren twee voorwaarden gekoppeld. De eerste voorwaarde was dat 100% van de bonus werd gehaald, door het behalen van zowel de resultaatafhankelijke doelstelling, als de persoonlijke doelstellingen. De tweede voorwaarde was, dat de directie de bonussen zou aanwenden voor het kopen van aandelen in de vennootschap. In dat geval gold een regeling van een matching van één op twee aandelen. Deze regeling werd destijds gezien als een goede regeling. Op dit moment vindt de remuneratiecommissie deze regeling minder geschikt voor het beoogde doel. De commissie en de raad van commissarissen zijn van mening dat het behalen van bepaalde prestaties de reden moet zijn tot het toekennen van aandelen en niet de eigen beslissing van de directie. De regeling was destijds goed, mede om te zien op welke wijze de directie hiermee om zou gaan. De directie heeft gebruik gemaakt van de regeling, maar de raad van commissarissen vindt het handhaven van de regeling op permanente basis ongewenst. Vervolgens is er voor gekozen om de zogenaamde korte termijn beloningscomponent uit te breiden met een specifieke performanceregeling, die in aandelen kan worden toegekend.

De heer Snoeker vraagt, of de leden van de directie de aandelen die zij verkrijgen niet mogen verkopen zolang zij directeur zijn.

De Voorzitter antwoordt, dat aan de aandelen een drie jaar lock-up periode is verbonden. De Voorzitter stelt voor om ten behoeve van de invulling van de variabele korte termijn beloningscomponent van de directie een regeling in te voeren, waarmee een toekenning aan de directie kan plaatsvinden van rechten op aandelen bij het behalen van een door de raad van commissarissen te definiëren incremental performance. Deze regeling is door de raad van commissarissen gedefinieerd. De waarde van de jaarlijkse toekenning van deze bonusaandelen aan de directie is gemaximaliseerd tot 25% van het vaste bruto jaarsalaris van de CEO en 20% van het vaste bruto jaarsalaris van de CFO. Het exacte aantal toe te kennen bonusaandelen onder de regeling wordt jaarlijks bepaald door de beschikbare waarde, die door de raad van commissarissen is toegekend, te delen door de “fair value” (reële waarde) van het aandeel op het moment van toekenning, dat zal liggen na vaststelling van de jaarrekening door de algemene vergadering van aandeelhouders. Daarbij wordt een gemiddelde van de aandelenkoers genomen over een periode van tien handelsdagen. Als voorbeeld ter toelichting zou kunnen worden vermeld, dat bij een theoretische koers van gemiddeld EUR 9,-- en bij een toekenning van de maximale waarde, oftewel 25% van het salaris van de CEO en 20% van het salaris van de CFO, sprake zou zijn van 6.944 aandelen voor de CEO

en 3.611 aandelen voor de CFO. In totaal zou het betreffen 10.155 aandelen. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 6.c. goedkeuring van het Performance Share Plan.

Binnen DOCDATA gold een optieregeling voor het management die gekoppeld was aan de doelstelling voor de beurskoers. Over deze regeling is de nodige discussie gevoerd. Besloten is, om deze regeling te vervangen door een aandelentoekeningsregeling als een lange termijn beloningscomponent. Er moeten prestaties worden geleverd in de toekomst en de periode daarvoor is drie jaar. Besloten is om als target te nemen de zogenaamde total shareholder return en niet de beurskoers. De beurskoers is immers te veel een momentopname. Op deze wijze meent de raad van commissarissen dat de belangen van zowel de directie als van de aandeelhouders zoveel mogelijk parallel zullen lopen. De regeling houdt in dat de resterende 25% van het waardepakket in het salaris van de CEO en 15% van het waardepakket in het salaris van de CFO voor deze regeling kan worden aangewend. Dit betekent voor de CEO in totaal 50% als cash bonus, 25% aandelenbonus en 25% lange termijn aandelentoekenning en voor de CFO de percentages van 40%, 20% en 15%. De vaststelling door de raad van commissarissen zal niet meer plaatsvinden door het toegekende bedrag te delen door de betreffende beurskoers, maar door de fair value van de aandelen. Bij een fair value per 1 januari 2010 van EUR 4,36 zou dit op basis van de aannames voor de targets over drie jaar betrekking hebben op in totaal 19.933 aandelen voor de directie, waarvan 14.340 voor de CEO en 5.593 voor de CFO.

De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het voeren van het woord over deze regeling.

De heer Witteveen geeft aan, dat hij begrijpt uit de uitleg, dat de raad van commissarissen heel goed heeft nagedacht over de regeling en hij zal de raad van commissarissen hier dan ook in volgen. Hij hoopt niet, dat de regeling ten koste zal gaan van de inspanningen van het management om het aandeel DOCDATA N.V. ook bij anderen onder de aandacht te brengen. Als DOCDATA in staat is om het vliegwiel echt aan de gang te krijgen, dan komt het bedrag van EUR 100 miljoen market cap in zicht en dat betekent dat een grens wordt overschreden, waarbij ook andere aandeelhouders, zoals aandeelhouders in het buitenland, geïnteresseerd worden in het aandeel. De heer Witteveen zou dus graag uitdrukkelijk zien, dat deze regeling niet ten koste gaat van de inspanningen van het management om het aandeel onder de aandacht te blijven brengen.

De Voorzitter geeft aan dat de raad van commissarissen scherp toezicht zal houden op dit onderdeel. Het instrument is in het leven geroepen om de directie te belonen, indien er ook voor de aandeelhouders een beloning is.

De heer Alting von Geusau bevestigt dat de directie er alles aan zal doen om het aandeel in de komende tijd onder de aandacht van beleggers te brengen.

De heer Noordhoek spreekt namens de Stichting SECVA in hoedanigheid van gevolmachtigde van een aantal aandeelhouders. Hij wenst namens 7.140 aandelen tegen agendapunt 6.c te stemmen.

De Voorzitter noteert het aantal tegenstemmen. Het voorstel houdt in, dat de directie gemachtigd is tot het aanbieden, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, van de toekenning van aandelen, met een maximum van 1% van het totaal geplaatste aandelenkapitaal van DOCDATA N.V. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel, met inachtneming van het aantal tegenstemmen, is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 7, voorstel tot herbenoeming van de heer Verstraeten als lid van de directie.

De raad van commissarissen beveelt deze herbenoeming van harte aan. Marc Verstraeten heeft zich bewezen als een uitermate kundig en betrouwbaar bestuurder. Als professional op financieel gebied is hij zeer kritisch en nauwgezet en hij geniet groot vertrouwen bij de medebestuurder, de managers in de organisatie, de accountant en de raad van commissarissen. De solide financiële structuur die DOCDATA N.V. kent en de wijze van verslaglegging en verslaggeving zijn voor een groot gedeelte zijn verdienste.

De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 8, het voorstel tot herbenoeming als lid van de raad van commissarissen.

De Voorzitter geeft aan dat twee leden van de raad van commissarissen regulier aftreden volgens het rotatieschema en zich beschikbaar hebben gesteld voor herbenoeming. Onder agendapunt 8.a betreft het de heer Elsendoorn en onder agendapunt 8.b de heer Lindenbergh. De raad van commissarissen vergadert éénmaal per jaar in afwezigheid van de directie om het functioneren van de raad van commissarissen onderling en het functioneren van de raad van commissarissen richting de directie te bespreken. In die vergadering wordt tevens het functioneren van de directie besproken. Een van de aandeelhouders heeft zijn zorg uitgesproken over het afnemende aantal vergaderingen van de raad van commissarissen. Dit is echter niet het geval. De raad van commissarissen vergadert zesmaal per jaar, waarvan één vergadering twee dagen beslaat. Daarnaast vergadert de raad van commissarissen één keer per jaar zonder de directie. Deze laatste vergadering is abusievelijk niet meegenomen in het overzicht van het aantal vergaderingen. Naast de reguliere vergaderingen kan, indien nodig, tussentijds worden vergaderd indien er bijzondere onderwerpen zijn, zoals bijvoorbeeld een acquisitie. De raad van commissarissen heeft ondermeer gekeken naar het eigen functioneren en de vertegenwoordigde competenties en deskundigheid binnen de raad van commissarissen. De raad van commissarissen is van mening, dat de raad op dit moment goed is samengesteld en stelt dan ook voor om de heren Elsendoorn en Lindenbergh te herbenoemen. De heer Elsendoorn houdt zich met name bezig met de strategische ontwikkelingen binnen IAI.

De Voorzitter brengt het voorstel tot herbenoeming van de heer Elsendoorn als commissaris van de vennootschap voor een termijn van vier jaar in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen. De heer Lindenbergh is commissaris en aandeelhouder bij een aantal beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde ondernemingen. Hij beschikt over zeer veel ervaring en zijn bijdrage is zeer waardevol, zeker ook als voorzitter van de remuneratiecommissie.

De Voorzitter brengt het voorstel tot herbenoeming van de heer Lindenbergh als commissaris van de vennootschap voor een termijn van vier jaar in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.a, machtiging tot het verkrijgen van eigen aandelen in de vennootschap.

Voorgesteld wordt om de directie te machtigen voor een periode van achttien maanden, derhalve tot 12 november 2011, tot het verkrijgen door de vennootschap van eigen aandelen, op welke wijze dan ook binnen de wettelijk en statutair bepaalde grenzen, waarbij het nominale bedrag van de aandelen die de vennootschap in haar

eigen kapitaal houdt, niet meer belooft dan 10% van het geplaatste kapitaal, en tegen een prijs die ligt tussen de nominale waarde van de aandelen en 110% van de openingskoers op NYSE Euronext Amsterdam van de aandelen op de dag van aankoop, dan wel, bij gebreke van een zodanige koers, de laatste slotkoers vóór de dag van aankoop.

De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.b, aanwijzing als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen.

De Voorzitter brengt het voorstel tot aanwijzing van de directie conform artikel 4 lid 1 van de statuten van de vennootschap als het orgaan dat bevoegd is, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, te besluiten tot uitgifte van, waaronder begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van, in totaal maximaal 700.000 gewone aandelen voor een periode van achttien maanden, derhalve tot 12 november 2011.

De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.c, aanwijzing als bevoegd orgaan tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen.

De Voorzitter brengt het voorstel tot aanwijzing van de directie conform artikel 5 lid 3 van de statuten van de vennootschap als bevoegd, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen voor een periode van achttien maanden en derhalve tot 12 november 2011 in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 10, rondvraag.

De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen en constateert dat geen van de aanwezigen gebruik wenst te maken van de rondvraag. De Voorzitter bedankt alle aanwezigen voor de aanwezigheid en inbreng en sluit de vergadering om 16.20 uur.

Getekend
te Waalwijk
op 2010

Getekend
te Rotterdam
op 2010

VOORZITTER

SECRETARIS