

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCDATA N.V., gehouden op donderdag 15 mei 2008, 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.

De Voorzitter opent de algemene vergadering van aandeelhouders en heet de aanwezigen welkom in Waalwijk. Hij maakt graag van de gelegenheid gebruik om in de eerste plaats een woord van dank te richten aan zijn collega commissaris de heer Emiel van Veen, die jarenlang voorzitter is geweest van de raad van commissarissen en van de algemene vergaderingen van aandeelhouders. Voorts spreekt de Voorzitter een woord van bewondering uit voor de directie en het management team, voor de wijze waarop zij het bedrijf DOCDATA in de afgelopen jaren hebben omgevormd tot een internet service bedrijf. Er is in de afgelopen jaren heel veel gebeurd en er heeft een enorme omslag binnen het bedrijf plaatsgevonden. Dit is te danken aan de visie en het geloof in eigen kunnen van het bestuur en het management team. De media activiteit vormt nog steeds een onderdeel van DOCDATA, maar de koers is duidelijk gericht op het (verder) ontwikkelen van services voor het steeds groeiende internet gebruik. De raad van commissarissen heeft bewondering voor de wijze waarop aan deze transformatie vorm is gegeven.

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 tot het bijwonen van de vergadering opgeroepen door middel van advertenties, op 24 april 2008 in Het Financieele Dagblad en NRC en op 25 april 2008 in de Officiële Prijscourant;
- een exemplaar van de agenda voor deze vergadering en van de jaarstukken over het boekjaar 2007 en de overige vergaderstukken hebben vanaf de oproeping ter inzage gelegen bij de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank te Amsterdam, Foppingadreef 22 en waren daar beschikbaar. De documenten waren tevens kosteloos verkrijgbaar bij de desk van ABN AMRO Bank en via de website van de vennootschap;
- zodra de gegevens met betrekking tot het aantal vertegenwoordigde aandelen beschikbaar zijn, zal daarvan mededeling worden gedaan.

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 aandeelhouders van harte welkom en bedankt een aantal van de aandeelhouders voor de vragen die vóór de vergadering aan de directie zijn toegezonden. De antwoorden zijn zoveel mogelijk in de presentatie verwerkt. DOCDATA als geheel heeft in de nieuwe structuur binnen het internet service bedrijf een divisie structuur ingevoerd. De directeuren van de divisies, docdata commerce, docdata payments, docdata fulfilment en docdata media zijn in de vergadering aanwezig. Binnen de activiteiten in de UK is een enigszins andere structuur ingevoerd. De chairman van de UK activiteiten is niet ter vergadering aanwezig. De directeur van Industrial Automation Integrators is ook ter vergadering aanwezig. Kijkend naar het totale bedrijf DOCDATA dan kunnen daar in de eerste plaats de volgende waarden voor worden aangegeven: klant en service gerichtheid, flexibiliteit, ondernemerschap en innovatie. Het ondernemerschap is met name als gevolg van een aantal acquisities binnen het bedrijf verder ontwikkeld. Met

name binnen het internet service bedrijf zijn acquisities gedaan, als een gevolg waarvan ondernemers binnen de groep zijn gekomen, die zelf participeren in de bedrijven die zijn overgenomen. De binding wordt onder meer bereikt door een earn-out formule in de overname transactie, gebaseerd op de resultaten in de vier jaar na overname. Dit alles geeft een goede dynamiek binnen de onderneming. Innovatie is steeds belangrijker geworden, zowel op het gebied van IT systemen, als de ontwikkeling van productiesystemen ook in de nieuwe solar activiteiten. Het nieuwe logo docdata e-success is dit jaar gepresenteerd. E-success staat voor "enabling succes". DOCDATA wil in de eerste plaats haar cliënten succes laten hebben door de services die zij biedt. In de tweede plaats wil DOCDATA succesvol zijn voor haar aandeelhouders en daarmee een hoog dividendrendement realiseren en waarde creëren in het aandeel. Ook wil DOCDATA bereiken dat personeelsleden succesvol kunnen zijn binnen het bedrijf en deze mensen vervolgens graag behouden. Tenslotte zijn de leveranciers, de strategische partners belangrijk. Ongeveer 2,5 jaar geleden is de strategische 'Visie 2010: "Gear to growth"' gelanceerd. In 2007 is besloten om DOCDATA om te vormen van een productiebedrijf naar een internet service bedrijf. Een mooi voorbeeld daarvan is eigenlijk de vormgeving van het jaarverslag over 2007. Het jaarverslag is binnen DOCDATA met haar eigen ontwerpers ontwikkeld en gemaakt. Daarnaast is een nieuwe corporate identity ontwikkeld, die in 2007 bekend is gemaakt. Doelstelling is het ontwikkelen en uitvoeren van nieuwe services. Het doel was om in 2007 een basis te creëren die verdere groei mogelijk maakt. Dit is inmiddels gerealiseerd door middel van overnames en het vervolgens integreren van de overgenomen bedrijven. Daarnaast is een aanzet gemaakt voor de ontwikkeling van de strategie voor Industrial Automation Integrators (IAI). De Media Groep is in het bijzonder gebruikt voor het genereren van cashflow en het ter beschikking hebben van managementcapaciteit binnen de organisatie, met managers die bereid zijn hun capaciteiten op andere gebieden in te zetten. De Media Groep is in de afgelopen jaren cruciaal geweest in deze ondersteuning.

Het internet service bedrijf heeft in de afgelopen jaren acquisities gerealiseerd in Nederland en het Verenigd Koninkrijk. In Duitsland heeft docdata een verkoopkantoor opgezet en een nieuw fulfilment bedrijf ('greenfield'). In Nederland is de belangrijkste overname geweest de overname van het toenmalige Triple Deal, een internet betaalbedrijf (PSP, payment-service-provider), dat inmiddels is omgedoopt tot docdata payments. Het bedrijf handelt betalingen via het internet af. In de UK is de overname van Braywood gerealiseerd, een bedrijf dat fulfilment activiteiten uitvoert en betalingsafhandeling voor goede doelen organisaties, voornamelijk door het innen van cheques. De bedrijven zijn inmiddels binnen het docdata internet service bedrijf geïntegreerd en hebben allemaal de naam docdata gekregen. De naam Braywood is gewijzigd in docdata fulfilment en docdata payments response. Binnen Noord-Europa in de landen UK, Benelux en Duitsland staat de organisatie van het internet service bedrijf als een huis en heeft de mogelijkheid om verder te groeien. Onderdeel van dit alles was de introductie van het nieuwe logo, dat zowel extern als intern belangrijk is geweest voor het weergeven van de verandering binnen het bedrijf. Docdata is omgevormd van een voornamelijk landen gerichte organisatie, naar een divisie gerichte organisatie, te weten de divisies commerce, payments, fulfilment en media. Doelstelling voor de periode 2008-2010 is autonoom groeien, zowel door het werven van nieuwe klanten, als het toevoegen van nieuwe services. Het is de bedoeling om op basis van de behoefte van klanten nieuwe services voor die klanten te ontwikkelen binnen een divisie. Een voorbeeld daarvoor is het in het kader van fulfilment tevens uitvoeren van de return handling. Daarnaast is het mogelijk om zelfs een deel refurbishment van goederen te doen. Docdata is continu bezig om in elke divisie het aanbod van de services uit te breiden, vooral gericht op de wensen van de klanten. Daarnaast is een doelstelling de geografische groei in Europa door middel van acquisities, dan wel het opzetten van greenfield organisaties. Belangrijk voor het opzetten van een greenfield is wel, dat er in dat gebied een klantenbasis is, of in ieder geval een zogenaamde 'launching customer'. Een andere mogelijkheid is het betreden van een land door middel van het ontwikkelen van websites, of de acquisitie van een bedrijf dat websites ontwikkelt en dat vervolgens vanuit dat bedrijf een verdere ontwikkeling plaatsvindt naar fulfilment, payment en het volledige internet service bedrijf. Uitgangspunt is "internet is the key to (y)our success", waarbij "your" voornamelijk staat voor de klanten, maar natuurlijk ook voor de aandeelhouders. Via het internet verloopt momenteel nog slechts een klein onderdeel van de retail activiteiten, maar de verwachting is dat het aandeel

internet in de retailmarkt zal gaan toenemen en dat daarmee de aantallen producten die via het internet verkocht worden verder zullen gaan toenemen, ondanks het feit dat misschien door de ontwikkeling van de conjunctuur de totale retailmarkt wat zal gaan afnemen. Internet heeft een enorme verandering teweeggebracht in verschillende sectoren, zoals bijvoorbeeld via initiatieven als YouTube en i-Tunes. Daarnaast worden 'social networks' steeds belangrijker. De zogenaamde tweedehands markt en dan met name via eBay/Marktplaats is eveneens steeds belangrijker geworden. In de markt voor boeken en CD/DVD is uiteraard Amazon in de wereld de grote speler, maar voor docdata is bol.com een belangrijke speler en klant. Belangrijk is om met de klanten lange termijn verbintenissen aan te gaan en een zeer goede relatie te onderhouden. Onderdeel daarvan is het samen ontwikkelen van IT systemen. Ook de reisindustrie is als een gevolg van het internet enorm veranderd. Te denken valt hierbij aan Vliegwinkel en Cheaptickets. Ook in de fotoservice industrie speelt het internet inmiddels een belangrijke rol. Voor een klant is het belangrijk dat een leverancier betrouwbaar is en snel levert. Er wordt bij docdata daarom in de fulfilment activiteit momenteel al tot 23.00 uur gewerkt en bij het ingeven van een order vóór 21.00 uur worden de goederen, indien deze op voorraad zijn, de volgende dag reeds thuis bezorgd. Snelheid, servicegerichtheid en betrouwbaarheid zijn belangrijk voor de klanten van docdata en docdata kan deze kwaliteiten goed bieden. Docdata is oorspronkelijk begonnen in de mediamarkt en in het bijzonder productie voor de mediamarkt. Daarna zijn de fulfilment activiteiten gestart, te weten de distributie van producten voor met name mediaklanten. Het betreden van de fulfilment markt betekende onder meer de toegang tot een veel grotere markt met meer mogelijkheden. In 2007 is aan de activiteiten de betalingsactiviteit (payments) toegevoegd en wel met name het afhandelen van betalingen via het internet. Hierdoor neemt het marktpotentieel verder toe. Vervolgens is de docdata commerce activiteit toegevoegd, het ontwikkelen van websites voor klanten en ook daardoor nemen de mogelijkheden weer verder toe. De focus is met name gericht op de marktsegmenten, waarin verschillende services kunnen worden aangeboden aan klanten. Het ontwikkelen van bijvoorbeeld websites gebeurt in principe alleen voor klanten die tevens transacties afhandelen via docdata. Deze transacties zullen niet alleen fysieke transacties zijn, want bijvoorbeeld bij de "dating en gaming" activiteiten is sprake van heel veel niet fysieke transacties. Een andere belangrijke markt is de markt voor de zogenaamde A-Brands. Belangrijk is, dat de onderneming voor een A-Brand een totaaloplossing kan bieden in de vorm van het ontwikkelen van een website, het afwickelen van de betalingen en de fulfilment van de goederen. Als voorbeeld hiervan kunnen worden genoemd Ferrari en Hewlett Packard. Een andere belangrijke sector is de retailsector. De retailers hebben winkels, die zij zullen behouden, maar daarnaast moeten zij actief zijn op het internet. De retailers van het Europese continent lopen achter ten opzichte van bijvoorbeeld de retailers in de US en de UK. Het is de verwachting, dat de internet shops van de retail een sterke groei zullen laten zien. Een belangrijk aandachtspunt voor docdata voor het komende jaar is het gebied van de mode/fashion. Docdata wil zich via te ontwikkelen speciale services gaan richten op het online verkopen van kleding in de modewereld. Bij bestellingen van kleding via het internet komt een belangrijk gedeelte van de bestellingen terug naar de retailer en dat betekent extra handelingen. Daarnaast kunnen specifieke services worden ontwikkeld op het gebied van fulfilment, payments en commerce.

Zoals eerder aangegeven, bestaat het internet service bedrijf docdata uit vier divisies. De divisie commerce is aangeduid met de kleur rood oftewel "outgoing". Docdata commerce biedt consultancy activiteiten op het gebied van het ontwikkelen en instandhouden van websites. Marketing is daarbij voor de klanten belangrijk, alsmede het managen van de shop. Docdata commerce kan het volledige management van de shop verzorgen.

De divisie payments is aangeduid met de kleur groen. Deze divisie regelt de afhandeling van betalingen via het internet. Momenteel biedt docdata payments ongeveer veertig betaalmethoden aan in de verschillende landen van Europa en zorgt ervoor dat betalingen geïnd worden via een platform dat zeven dagen per week 24 uur per dag operationeel is. Binnen deze divisie is het bedrijf COS (Contributie Services) overgenomen. Het betreft een klein bedrijf dat herhaalde betalingen voor klanten afhandelt, dat inmiddels is geïntegreerd in de betaalactiviteiten van docdata payments.

De fulfilment activiteit is aangeduid met de kleur blauw. Docdata fulfilment heeft in de Benelux een zeer

fijnmazig distributienet en is daarin de beste speler. Docdata fulfilment beheert de voorraad, verzorgt de distributie, het retourmanagement en het managen van de vervoerder. Een belangrijke klant voor docdata fulfilment Benelux is bol.com.

Vervolgens wordt een korte film getoond van bol.com, waarin het logistieke proces dat docdata fulfilment volledig voor bol.com afhandelt, wordt uitgelegd.

De divisie docdata media (voorheen de Media Groep) is aangeduid met de kleur geel. Docdata media is belangrijk voor het genereren van cashflow en de management ondersteuning voor het gehele internet service bedrijf. Binnen deze divisie wordt steeds gewerkt aan het ontwikkelen van nieuwe projecten voor de klanten.

Het andere onderdeel van DOCDATA is Industrial Automation Integrators, het technologiebedrijf IAI. IAI heeft in 2007 nieuwe systemen ontwikkeld voor de documentbeveiligingsmarkt, zoals systemen voor het beveiligen van kaarten en van paspoorten. In 2007 is een uitgebreid marktonderzoek gedaan naar nieuwe groeimarkten. Dit heeft er onder meer toe geleid dat een route is ontwikkeld om de machinebouw ten behoeve van de solarmarkt binnen te komen. In de periode 2008-2010 zal IAI op zoek gaan naar partnerships om in de solarwereld een goede voet aan de grond te krijgen. Het doel is om kennis en knowhow te ontwikkelen voor de solarmarkt. IAI levert machines, die de volledige personalisatie doen van een paspoort, ook met een zogenaamde papieren houderpagina. Een voorbeeld hiervan is het leveren van machines voor Algerije.

Belangrijk binnen IAI zijn de laserapplicaties en de ontwikkelingen in de markt van inktjet applicaties. Te denken valt hierbij aan smartcards, bijvoorbeeld voor telefoons of voor bankkaarten en de zogenaamde RFID-chip. De barcode op producten kan worden vervangen door een RFID-chip, waardoor het mogelijk wordt om gegevens op afstand uit te lezen. Dit systeem is op dit moment nog relatief duur, maar het is wel een markt met groei mogelijkheden. Een andere belangrijke markt is de zogenaamde MEMS (Micro-Electro-Mechanical Systems) markt. Dit zijn geminiaturiseerde producten, zoals bijvoorbeeld onderdelen van een printer cartridge. Ook dit is een grote markt, met een enorme hoeveelheid toepassingen. IAI opereert op dit moment in de markt van de bewerking van materialen met laser, variërend van algemene bewerking van materialen tot microbewerkingen. Onderzoek heeft uitgewezen, dat het moeilijk is om in deze markt echt voet aan de grond te krijgen, aangezien deze markt wordt gedomineerd door de partijen die de lasers maken. Deze partijen hebben een competitief voordeel, omdat zij een totaaloplossing kunnen bieden. Het is voor een klein bedrijf als IAI moeilijk om in deze grote markten binnen te treden. Dit kan alleen indien een speciale dienst kan worden geleverd, een niche.

Voor nieuwe ontwikkelingen is na onderzoek gekozen voor de markt van productiemachines voor zonnecellen. De verwachting is dat deze markt in de komende jaren continue met tenminste 25% zal blijven groeien. Deze groei vergt miljarden aan investeringen in productieapparatuur om zonnecellen te kunnen maken. IAI denkt in deze markt te kunnen penetreren door met partners technologische, laser-gerelateerde, oplossingen te ontwikkelen. De markt is enorm in beweging en er is nog geen sprake van één standaard technologie. Een belangrijke technologie is de zogenaamde dunne filmtechnologie. De cellen kunnen door middel van de dunne filmtechnologie op rollen worden aangebracht en eenvoudig worden gebruikt in bestaande bouw of nieuwbouw van gebouwen. IAI is bekend met enkele karakteristieken van deze technologie, aangezien deze ook wordt gebruikt in de verpakkingsindustrie, waar IAI al actief is. De vraag is gesteld wat het verband is tussen lasertechnologie en zonnecellen. U kunt hierbij denken aan het snijden via laser van zonnecellen, het bewerken van de oppervlakte van een zonnecel met laser, het aanleggen van verbindingen of het verbreken van verbindingen en het perforeren van cellen. Er zijn dus veel toepassingen van de lasertechnologie in de solarmarkt. Op dit moment wordt gewerkt aan het ontwikkelen van partnerships voor gezamenlijke research en development. Kijkend naar de technologiematrix binnen het bedrijf, dan is de lasertechnologie belangrijk. Daarnaast beschikt IAI over andere technologieën, zoals het lamineren, het beschrijven van de chip in het

paspoort met de juiste biometrische gegevens, oftewel de data, en (ink)jettingtechnologie. Deze laatste technologie richt zich niet alleen op het inkjetten, maar het is ook mogelijk om andere materialen middels deze technologie aan te brengen op verschillende dragers.

Over de activiteiten in 2008 kan worden gezegd dat inmiddels de BookMaster One machine voor papier is ontwikkeld. Het betreft een topkwaliteit paspoortmachine, waarbij via een volledig geautomatiseerd systeem een paspoort kan worden vervaardigd. Voor deze machine is een order uit Algerije verkregen. Daarnaast beschikt IAI over een WebMaster Flex en een SheetMaster Flex. Dit zijn flexibele systemen die veiligheidskenmerken kunnen aanbrengen op papieren rollen of vellen, waar vervolgens bepaalde veiligheidsdocumenten van geproduceerd kunnen worden. Deze systemen kenmerken zich door een grote mate van flexibiliteit in de instelling van de perforatie. In 2008 zal voorts een systeem voor de geldmarkt moeten worden afgeleverd. Daarnaast zal het laatste gedeelte van een order voor de Oekraïne worden uitgeleverd. Er zal een bedrag van ongeveer EUR 1 miljoen worden geïnvesteerd in Research & Development en wel in het bijzonder voor de solarmarkt. Een gedeelte van dit bedrag zal pas in 2009 kunnen worden aangewend. Een mogelijkheid daarbij is, het investeren in bedrijven die kennis hebben op het gebied van de solar.

Duidelijk is, dat DOCDATA zich richt op waardecreatie en een toename van de dividend pay-out. Belangrijk voor dit jaar is, dat de overgenomen bedrijven een goede plaats krijgen binnen de organisatie en passen binnen de structuur van de groep. Daar is tijd en inspanning voor nodig. De ervaring tot nu toe is, dat de overgenomen bedrijven en de daarbij behorende managers met enthousiasme in de groep kunnen worden opgenomen. DOCDATA richt zich dit jaar op autonome winstgevendende groei en zij richt zich nu met name op het voorbereiden op het hoogseizoen, te weten de tweede helft van het jaar. Eventuele acquisities worden over het algemeen in de eerste helft van het jaar gerealiseerd. Voor IAI geldt, dat de focus is gericht op het ontwikkelen van partnerships om met name een positie in de solarmarkt te verkrijgen. Daarnaast is het belangrijk dat systemen kunnen worden geleverd voor de security printing markt, want daar is in de komende jaren winstgevendheid te realiseren.

Kijkend naar de verwachting voor heel 2008, dan moet in de eerste plaats worden opgemerkt dat DOCDATA geen financiële vooruitzichten geeft. Reden hiervoor is, dat de verschillende bedrijven van DOCDATA een groeicurve doormaken en de onderneming wil zich in dit stadium nog niet laten vastleggen op bepaalde besluiten en verwachtingen. Bovendien is het zo, dat DOCDATA als geheel nog niet groot is en bijvoorbeeld het aannemen van een aantal personeelsleden al een belangrijke invloed kan hebben op de resultaten van het geheel.

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

De heer Verstraeten gaat in op de financiële prestaties in het jaar 2007. Voor wat betreft de omzetontwikkeling kan worden geconstateerd dat de toezegging uit het verleden om te komen tot een betere spreiding van de activiteiten is waargemaakt. De e-Solutions Groep heeft voor wat betreft de omzet een fantastische ontwikkeling in 2007 doorgemaakt. Ook de Media Groep heeft, ondanks de wellicht wat sombere gedachten, in 2007 een mooie omzet gerealiseerd en ook IAI heeft het uitstekend gedaan. De details van de omzet zijn in de jaarrekening weergegeven. Van de totale omzet van EUR 70 miljoen in 2007 is EUR 32 miljoen gerealiseerd door de Media Groep. De e-Solutions Groep heeft EUR 29 miljoen aan omzet gerealiseerd en IAI EUR 8,6 miljoen. De omzet van IAI is beïnvloed door het feit dat de uitlevering van machines voor een aantal klanten niet in 2007 is gerealiseerd, maar in 2008 zal worden gerealiseerd. De brutowinst van DOCDATA is in de afgelopen jaren fors gestegen. Over 2007 is een brutowinst van EUR 17,7 miljoen gerealiseerd. Hierbij is met name interessant om te kijken naar de ontwikkeling van de brutowinstmarge. Te zien is, dat de nieuwe strategie zijn vruchten begint af te werpen. De dalende tendens van de brutowinstmarge is doorbroken en het groeipad is weer opgepakt. Bij een vergelijking van de laatste twee jaren is de tendens wellicht nog niet heel goed te zien, omdat de massa nog niet

voor alle divisies is gerealiseerd, maar wel is de ontwikkeling reeds te onderkennen. Kijkend naar de ontwikkeling van de winst, dan kan 2006 worden onderscheiden in deze winstontwikkeling in negatieve zin. Het resultaat in 2006 werd in belangrijke mate bepaald door de ontwikkelingen in Frankrijk. Zoals de aandeelhouders weten loopt het liquidatieproces van de onderneming in Frankrijk en dat is een langdurig proces. De verwachting is niet, dat uit de liquidatie nog een belangrijk negatief effect kan volgen voor de groep. In 2007 is een nettowinst, na bijzondere lasten en baten en belastingen, van in totaal EUR 3,9 miljoen gerealiseerd. Het dividendvoorstel houdt in, dat de aandeelhouders voor een belangrijk deel zullen profiteren van deze winst. Opgemerkt kan worden, dat de winst voor belastingen een dalende tendens laat zien, maar men moet zich daarbij realiseren dat voor wat betreft de samenstelling van de winst er nu een ander bedrijf staat, dan in de voorgaande jaren. De samenstelling van de omzet en het resultaat is anders. Het kasstroomoverzicht van DOCDATA laat zien, dat in 2007 een bedrag van ongeveer EUR 8,9 miljoen aan kasmiddelen is gegenereerd, bestaande uit een bedrag van EUR 8,3 miljoen aan operationele cashflow en voor het restant uit extra financiering. Van dit bedrag is een gedeelte van ongeveer EUR 2 miljoen aangewend voor de inkoop van eigen aandelen, een bedrag van EUR 1,4 miljoen voor het uitkeren van dividend over 2006 en een bedrag van ongeveer EUR 5,5 miljoen voor investeringen in materiële vaste activa en investeringen in (aanvullende) aandelenbelangen in docdata payments en Contributie Services; daarnaast is een gedeelte aangewend voor het uitbreiden van het aandelenbelang in Braywood. DOCDATA beschikt nog steeds over een hele sterke balans, met een solvabiliteit van 52% per 31 december 2007. Het werkkapitaal is goed onder controle gehouden. Het netto kasoverschot is licht gedaald, maar per saldo kan worden gesteld, dat DOCDATA financieel zeer sterk is en er goed voor staat voor de toekomst.

De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van der Burg is onder de indruk van het positieve verhaal. De kracht van DOCDATA is naar zijn mening de inventiviteit, maar het woord octrooi heeft hij nog niet gehoord. Hij vraagt zich af, of DOCDATA afhankelijk is van octrooien en of er octrooien zijn die binnenkort zullen gaan aflopen. De vraag is ook, of nieuwe octrooien worden aangevraagd. De betrokkenheid van DOCDATA bij de fotoactiviteit is de heer Van der Burg niet geheel duidelijk. Voor wat betreft de activiteit op het gebied van zonne-energie vraagt hij zich af, of rekening wordt gehouden met het verkrijgen van subsidies en wat de terugbetaaltijd is van investeringen. Uit het directieverslag heeft hij opgemaakt, dat zonnecellen zijn verpakt in glas, die tevens kunnen worden opgerold. De vraag is, of inderdaad sprake is van een verpakking in glas. Vervolgens vraagt de heer Van der Burg of het optieprogramma van DOCDATA openstaat voor alle personeelsleden, of slechts voor een gedeelte daarvan. Genoemd zijn de RFID labels en de vraag is, of bijvoorbeeld DOCDATA betrokken kan zijn bij de techniek om een chip op te nemen in auto's, zodat zij bij diefstal zijn terug te vinden. Het punt van het nemen van risico in website activiteiten is hem niet geheel duidelijk. Tenslotte vraagt hij zich af, op welke wijze een eventuele storing in de levering van elektriciteit binnen het bedrijf is ondervangen.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vragen. Een belangrijk octrooi is ImagePerf. Dit patent verloopt voorlopig nog niet. Patenten is een onderwerp dat steeds de aandacht heeft bij nieuwe ontwikkelingen en technologieën.

Voor de fotoservice geldt, dat docdata voor die activiteiten van retailers de betaling zou kunnen afhandelen. De terugverdientijd van zonnepanelen is zeer lang, zeker in Nederland. In andere landen, zoals Californië en Spanje is deze termijn korter vanwege het groter gemiddeld aantal uren zon. Duidelijk is, dat de kosten van de zonnecel verder omlaag moeten en de efficiency omhoog. In sommige landen ben je niet meer afhankelijk van subsidies. Voor de opties geldt, dat in het verleden DOCDATA een optieregeling had voor alle werknemers, maar dat heeft niet goed gewerkt, omdat veel medewerkers de voorkeur gaven aan 'contant geld'. Het huidige beleid is, dat de managers van het bedrijf opties kunnen krijgen, met uitzondering van die managers die aandeelhouder zijn in één van de bedrijven. De RFID technologie is waarschijnlijk niet geschikt voor het traceren van auto's, aangezien

hiermee gegevens van dichtbij kunnen worden uitgelezen; dit is niet een markt waarin DOCDATA zal optreden. De risico's in de website activiteit zien met name op het mede investeren in een website, met het doel om het aantal transacties te doen vergroten en de services te doen toenemen. Dit gaat echter om kleinere bedragen. De stroomvoorziening is inderdaad belangrijk voor het 'in de lucht' houden van een website. Deze voorziening wordt geregeld in speciale geconditioneerde ruimten, waar tevens generatoren als back-up aanwezig zijn. De heer Stevense spreekt namens de Stichting Rechtsbescherming Beleggers. Hij heeft waardering voor de vorm en inhoud van het jaarverslag. Hij zou graag iets meer vernemen over de concurrentieverhoudingen in de markten waarin DOCDATA actief is. Zo weet de heer Stevense, dat voor wat betreft de e-Retail in het Moerdijk gebied een grote concurrent werkzaam is. Een concurrent in de andere activiteit was vroeger gevestigd in Nuenen, het bedrijf dat Media Motion is geworden. De vraag is of dit bedrijf nog steeds bestaat. Hij vraagt zich af, of het niet verstandig is om in het jaarverslag meer grote klanten te vermelden. Voor wat betreft de risicoparagraaf, vraagt hij zich af, of de risico's in het verslag voldoende zijn gekwantificeerd. Voor IAI was het voornemen om de naam te wijzigen in Laser Application Group. Is daarvan afgezien en zo ja, wat is daarvan de oorzaak? Ten aanzien van de outlook zou de heer Stevense toch graag een wat meer concrete outlook van de directie vernemen.

De heer Alting von Geusau gaat in op de concurrentieverhoudingen. In iedere divisie zijn er uiteraard concurrenten. Er is eigenlijk maar één concurrent, die het volledige palet van diensten aanbiedt zoals docdata dat doet en dat is Arvato, een onderdeel van BMG. Deze partij komt docdata eigenlijk weinig als concurrent tegen als zij aanbiedingen doet. De klanten zien het als een voordeel, dat docdata een uitgebreid pakket aan diensten kan leveren. Het doel is natuurlijk om in alle activiteiten de beste speler te zijn. De directie zal overwegen of het verstandig is de concurrentieverhoudingen in het jaarverslag te vermelden. De directie zal tevens overwegen of het verstandig is om de belangrijkste klanten te vermelden en het aspect van de concretisering van de risico's. Op de vraag van een concurrent in de CD/DVD activiteit, Media Motion, kan niet worden ingegaan. Voor zover bekend, is sprake geweest van een faillissement welke is gevolgd door een doorstart. Dit faillissement zal de naam van het bedrijf uiteraard niet ten goede komen en daarmee zou de concurrentiekracht van deze concurrent wellicht kunnen zijn verzwakt.

De wijziging van de naam van IAI heeft inderdaad geen doorgang gevonden. Besloten is de naam niet te wijzigen voor het bedrijf in zijn huidige vorm, omdat dit tot verwarring zou kunnen leiden, aangezien de groep eigenlijk uitsluitend bestaat uit één bedrijf, te weten IAI. Op de outlook zou de directie niet verder in willen gaan en een meer specifieke financiële forecast zal niet worden gegeven. Het punt zal wel worden meegenomen in de nadere overwegingen. De richting waarin de bedrijven zich zullen ontwikkelen is in het directieverslag duidelijk aangegeven.

De heer Van den Heuvel spreekt namens de Vereniging van Effectenbezitters. Zijn eerste vraag betreft de overname van Braywood, die op 13 november 2007 ter goedkeuring is voorgelegd aan de aandeelhouders. Daarbij is gesproken van een te realiseren omzetverdubbeling in drie jaar. Destijds werd een omzet gepresenteerd over het boekjaar 2005/2006 van GBP 4,2 miljoen, of te wel EUR 6,4 miljoen. Op dat moment werd een belang genomen van 76%, oftewel een aandeel in de omzet van EUR 4,85 miljoen. Uit de jaarrekening over 2007 kan worden opgemaakt, dat in het Verenigd Koninkrijk een omzet is gerealiseerd van EUR 5,3 miljoen terwijl het belang in Braywood in 2007 is toegenomen naar 85,6%. De vraag is of kan worden vastgesteld, dat Braywood nauwelijks een groei heeft gerealiseerd en of derhalve achteraf gezien niet teveel is betaald voor Braywood. De vraag is of Braywood winst maakt en welke concrete maatregelen DOCDATA gaat nemen om de rentabiliteit te verbeteren. Welke doelstellingen voor het lopende boekjaar en voor de middellange termijn zijn geformuleerd voor de bijdrage van Braywood aan de groepsomzet en de groepswinst.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat na het realiseren van een overname, er zeker een periode van één jaar

nodig is om de onderneming goed te organiseren en te integreren. Braywood bestaat uit twee onderdelen die oorspronkelijk verweven waren. Deze activiteiten zijn gesplitst, aangezien het betaalbedrijf een geheel ander bedrijf is dan het fulfilment bedrijf. De omzetverdubbeling is nog steeds de doelstelling, maar of dit nu binnen drie jaar of bijvoorbeeld vier jaar wordt gerealiseerd is nog niet te zeggen. Daarbij heeft tevens gespeeld, dat een van de directeuren heeft besloten om het bedrijf te verlaten. Een maand geleden is formeel de nieuwe naam gelanceerd op een internet beurs in Londen en dit alles is positief verlopen. Er zijn veel goede ontwikkelingen, maar er is wat vertraging. De doelstellingen blijven zoals deze destijds zijn geformuleerd en deze doelstellingen zijn naar het oordeel van de directie reëel.

De Voorzitter voegt hieraan toe, dat de directie veel aandacht heeft voor de activiteiten in het Verenigd Koninkrijk en de maatregelen door de Raad van Commissarissen worden gevolgd.

De heer Van den Heuvel vraagt zich voor wat betreft de ontwikkelingen in de solarmarkt en technologie af, of de onderneming in aanmerking komt voor subsidie bij Senter, een agentschap van het Ministerie van Economische Zaken. Bekend is, dat een van de bekendste bedrijven in Nederland op het gebied van de ontwikkeling van dunne film technologie, Helianthos, subsidie heeft ontvangen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat de dunne film technologie een belangrijke technologie is voor IAI en dat voortdurend wordt gewerkt aan het verder opbouwen van kennis. De onderneming heeft zich niet zozeer gericht op het verkrijgen van subsidies, maar op het verkrijgen van orders. Het zijn met name de klanten die subsidies kunnen verkrijgen. Waar mogelijk probeert de onderneming uiteraard deel te nemen in bestaande subsidieregelingen.

De heer Witteveen spreekt namens Orange Oranje Participaties en zou dieper willen ingaan op de internet activiteiten in de UK. Recent is een bedrijf gekocht en de vraag is of het volledige pakket diensten kan worden aangeboden of dat nog iets ontbreekt. Voorts vraagt hij zich af, of de winstgevendheid van de activiteiten in de UK hetzelfde niveau kunnen bereiken als de Nederlandse activiteiten. IAI heeft in de afgelopen jaren een aantal nieuwe technologieën ontwikkeld. Kan worden aangegeven binnen welke termijn deze technologieën tot commerciële successen zullen komen, al dan niet in combinatie met andere partijen.

De heer Alting von Geusau geeft aan, dat docdata commerce de mogelijkheid heeft om ook in de UK websites te bouwen, te managen en e-marketing te doen. Er wordt nog gewerkt aan de ontwikkeling teneinde alle betaalmethoden die specifiek voor de UK zijn, in onze systemen te integreren. Het betaalbedrijf in de UK is nu met name gericht op het afhandelen van betalingen voor goede doelen via cheques. De verwachting is, dat nog ongeveer een half jaar nodig zal zijn om het volledige online betaalpakkett in de UK te kunnen aanbieden. De vraag, of de winstgevendheid in de UK op hetzelfde niveau kan komen als in Nederland is moeilijk te beantwoorden. Het is uiteraard wel één van de doelstellingen, maar verschillende onderdelen van de markt in de UK zijn competitiever. De commerciële kant van IAI is erg belangrijk en daar wordt hard aan gewerkt. Voor wat betreft de solar activiteiten zijn het met name momenteel nog mensen met een technische achtergrond, aangezien gewerkt wordt aan partnerships voor het samen ontwikkelen van oplossingen. Daarnaast worden mensen ingezet voor de commerciële slagkracht. Het doel is om begin volgend jaar de organisatiekant volledig op orde te hebben.

De heer Hartog spreekt namens aandeelhouder Todlin. Hij vraagt zich af, of de managers die met opties worden beloond, naast de mensen die zelf aandeelhouder zijn, de sleutelfiguren binnen de organisatie zijn. Is de onderneming erg afhankelijk van deze mensen en is het risico van een eventueel vertrek voldoende afgedekt met het incentive plan. Voor wat betreft de klanten van docdata vraagt hij zich af, of binnen de commerce activiteiten

veel nieuwe klanten zijn verkregen, of dat met name sprake is van bestaande klanten die het servicepakket uitbreiden. Tenslotte merkt de heer Hartog op, dat het retail klimaat in zijn algemeenheid is verzwakt en de vraag is in hoeverre docdata nadelen ondervindt van deze ontwikkelingen in de economie.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vraag met betrekking tot de krimpende economie. De verwachting is inderdaad, dat het totaal van de retail zal afnemen. De internet activiteiten beslaan echter op dit moment ongeveer 4,4% van de totale retail, maar de verwachting is, dat dit zal gaan groeien. De ontwikkeling in het klantenbestand verschilt per divisie. Bij het betaalbedrijf worden bijna wekelijks nieuwe klanten aangesloten. Dit is snel te realiseren. In de Media Groep is het aantal grote klanten stabiel en daar komen weinig nieuwe klanten. Bij de activiteit Web Design is ook regelmatig sprake van nieuwe klanten, maar het aantal is beperkt. In de fulfilment activiteit is gegeven de aard van de activiteit niet vaak sprake van nieuwe klanten. Het koppelen van een klant aan alle fulfilment systemen kost veel tijd en heeft alleen zin als een klant voldoende massa heeft. De groei in die activiteit komt met name voort uit de uitbreiding en groei van bestaande klanten. Uiteraard is van tijd tot tijd sprake van het toevoegen van nieuwe klanten, maar dat zijn langlopende implementatie trajecten. De personeelskant is belangrijk voor DOCDATA, want het bedrijf is afhankelijk van haar mensen. De topmanagement laag is oftewel aandeelhouder in het bedrijf dat zij managen, dan wel kan participeren in het optieprogramma. Duidelijk is, dat de human resource kant een specifiek aandachtspunt is voor het komende jaar. Daarbij zal zeker worden gekeken naar de vraag of het incentive programma voldoende is.

De heer Bonsée heeft een vraag over de verdeling van het aandelenkapitaal. Op dit moment is ongeveer 70% van de aandelen in vaste handen en 30% vrij verhandelbaar. Dit is op zich beperkt. De vraag is wat de toekomst gaat brengen. Zal de notering worden gehandhaafd met het oog op bijvoorbeeld de kosten.

De Voorzitter geeft aan, dat er geen plannen zijn voor het beëindigen van de notering.

De heer Van den Heuvel heeft nog een vraag over de inkoop van aandelen. Er is op 28 maart een pakket van 270.000 aandelen ingekocht voor een waarde van EUR 1.075.000,--. Dit is een fors bedrag voor DOCDATA. Kan hieruit worden geconcludeerd, dat de directie niet van plan is om grote investeringen te doen in de toekomst. Aangegeven is, dat de directie meer de diepte in wil gaan en zich wil richten op reeds uitgevoerde overnames. In Engeland is een vrij grote overname gedaan van het bedrijf Braywood. Volgens het CBS doet 50% van de bevolking in het Verenigd Koninkrijk aankopen online. Zou het niet interessant kunnen zijn voor DOCDATA om te kijken naar bijvoorbeeld de voormalige Oostbloklanden, zoals Tsjechië en Polen, waar dit percentage nu op ongeveer 15% ligt.

De Voorzitter antwoordt, dat dit laatste punt op zich interessant is, maar er moet in deze fase van de ontwikkeling van het bedrijf voor worden opgepast, dat niet teveel hooi op de vork wordt genomen. De raad van commissarissen stuurt met name op de focus dat datgene wat gepland is, ook daadwerkelijk wordt uitgevoerd en dat zo snel mogelijk die massa wordt verkregen als bedrijf om een goede basis te hebben voor de langere termijnplanning. Daarbij moeten keuzes worden gemaakt.

De heer Alting von Geusau geeft ten aanzien van de cash situatie aan, dat DOCDATA op jaareinde cash positief is en derhalve netto geen schulden heeft. Er worden aandelen ingekocht indien dit opportuun wordt geacht. Dit wil echter niet zeggen, dat er geen overnames of investeringen zullen worden gedaan. De onderneming beschikt over voldoende leencapaciteit en genereert voldoende cash. De directie is continu op zoek naar opportuniteiten.

De heer Van der Burg geeft aan, dat op bladzijde 110 van het jaarverslag wordt vermeld, dat op 1 februari 2008, een belang van 61% in het bedrijf Hitura is verworven. De deelneming wordt met ingang van die datum echter

voor 100% opgenomen in de consolidatie. Aangezien DOCDATA slechts 61% van de aandelen heeft, wordt naar hij aanneemt, ook slechts 61% van de winst opgenomen. Ten aanzien van de afwikkeling van de activiteit in Frankrijk vraagt hij zich af, welk bedrag aan kosten in een worst case scenario nog zou kunnen opkomen. Tenslotte vraagt hij zich af, of het voor DOCDATA interessant zou kunnen zijn om de beursnotering om te zetten naar een notering op Alternext, op de wijze zoals Reesink heeft gedaan. Dit zal een aanmerkelijke verlaging van de kosten met zich meebrengen, minder regels en het zal voor aandeelhouders een fiscaal voordeel opleveren.

De Voorzitter geeft aan, dat de vennootschap in principe bereid is naar alle mogelijkheden te kijken, maar op dit moment zijn er geen plannen om de vorm van de beursnotering te wijzigen.

De heer Verstraeten vult aan, dat de kosten van de beursnotering op dit moment meevallen en dat de directie scherp stuurt op het tot een minimum beperken van deze kosten. Het voordeel op dit punt zal beperkt zijn. DOCDATA heeft per 1 februari 2008 inderdaad een belang genomen van 61,2% in het bedrijf Hitura Limited in Londen, dat na acquisitie van naam is veranderd en nu is geheten docdata commerce UK. Bij het verwerven van een meerderheid ontstaat accounting technisch de verplichting om de resultaten volledig mee te consolideren. Uiteraard wordt daarbij het minderheidsbelang, dat de andere aandeelhouder houdt, verantwoord op de balans. In de winst- en verliesrekening worden weliswaar de volledige omzet en de volledige winst meegenomen, maar van de winst wordt het minderheidsaandeel afgetrokken en dat wordt verantwoord onder aandeel derden. De liquidatieprocedure in Frankrijk loopt inderdaad lang en niet te zeggen is wanneer deze kan worden afgewikkeld. In de jaarrekening is op basis van een inschatting een bedrag aan kosten opgenomen voor de afwikkeling. Dit betreft een bedrag van EUR 87.000,--. De directie gaat er vanuit, dat dit bedrag voldoende is om alle kosten te dekken.

De heer Stevense gaat nog in op de inkoop van aandelen en de liquiditeit en hij begrijpt de afweging ten aanzien van inkoop van aandelen en liquiditeit. Hij vraagt zich wel af, of de ingekochte aandelen meetellen voor het dividend.

De heer Verstraeten antwoordt dat in portefeuille gehouden ingekochte aandelen niet gerechtigd zijn tot het dividend.

De Voorzitter deelt de vergadering mede dat 54,44% van het uitstaande aandelenkapitaal ter vergadering vertegenwoordigd is. Het aantal aandeelhouders wordt nog uitgezocht.

De Voorzitter gaat vervolgens over naar agendapunt 3, Corporate Governance.

De raad van commissarissen en de directie hechten grote waarde aan een goed bestuur en transparantie. De aandeelhouders worden graag uitgenodigd voor het stellen van vragen, of het geven van een reactie op de Corporate Governance.

De heer Van der Burg verwijst naar bladzijde 46 van het jaarverslag, waarin ten aanzien van best practice bepaling III.7.3 van de Code Tabaksblat wordt verwezen naar privacyoverwegingen en dat de onderneming op een bepaald onderdeel zich vanwege privacyoverwegingen niet volledig houdt aan de Code. De vraag is, of dit kan worden toegelicht.

De Voorzitter antwoordt, dat de raad van commissarissen van mening is, dat het vermelden van het aandelenbezit van commissarissen in andere vennootschappen dan DOCDATA N.V. naar het oordeel van de raad van

commissarissen en de directie geen goede reden heeft en derhalve niet hoeft te worden bekend gemaakt. Er is een inventarisatie gemaakt en er is geen reden om hiervan melding te maken. De door de commissarissen direct of indirect gehouden aandelen in DOCDATA N.V. zijn bekendgemaakt.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 4, de jaarrekening 2007.

De jaarrekening over het boekjaar 2007 zoals opgesteld door de directie is voorzien van een goedkeurende verklaring van de externe accountant, KPMG Accountants N.V., zoals opgenomen op bladzijde 117.

De heer Hartog namens Todlin heeft een vraag met betrekking tot de compensabele verliezen. Op pagina 94 van de jaarrekening staat een bedrag van EUR 5,7 miljoen als compensabel verlies vermeld. Graag vernam hij nadere details, zoals de looptijd van de verliezen en de landen die het betreft. De tweede vraag betreft de impact van pensioensverplichtingen op de winst- en verliesrekening, dan wel de balans, in geval van onderdekking.

De heer Verstraeten geeft aan, dat op bladzijde 94 eveneens ten aanzien van de compensabele verliezen is aangegeven voor welk gedeelte een actieve belastinglatentie is opgenomen. De verliescompensatie is in beginsel onbeperkt in de tijd beschikbaar, met uitzondering van een bedrag van EUR 1,6 miljoen aan compensabel verlies in Nederland. Dit verlies heeft betrekking op docdata payments en is meegekocht met de Triple Deal acquisitie. Er is een limitering in de Nederlandse belastingregels gekomen voor de zogenaamde voorwaartse verliescompensatie, in die zin dat verliezen in plaats van onbeperkt in de tijd, nog slechts negen jaar verrekenbaar zijn met toekomstige winsten. Van het bedrag van EUR 1,6 miljoen zal een gedeelte groot EUR 1,2 miljoen verlopen in 2011. Van het andere gedeelte van de compensabele verliezen, groot EUR 5,7 miljoen, is het belangrijkste gedeelte terug te voeren op de UK. Dit compensabel verlies heeft geen betrekking op Braywood, maar op verliezen die in het verleden zijn gemaakt in het media- en replicatiebedrijf docdata media in Telford. Een klein gedeelte van de compensabele verliezen heeft betrekking op de Duitse activiteiten en die verliezen zijn in beginsel onbeperkt te compenseren. Hierbij dient te worden vermeld dat echter ook de Duitse fiscus er naar streeft om verliescompensatie te beperken in de tijd. Voor wat betreft de pensioenverplichting en de verwijzing naar bladzijde 104 merkt de heer Verstraeten op, dat dit niet de pensioenverplichtingen zijn zoals die gelden voor het bedrijf, maar dat deze toelichting op bepaalde pensioenrechten is opgenomen op grond van IFRS regelgeving. Deze toelichting heeft uitsluitend betrekking op een bestaande zogenaamde "defined benefit polis"; er is inzake deze polis geen sprake van onderdekking op dit moment.

De Voorzitter constateert, dat er geen verdere vragen zijn en brengt agendapunt 4a, de vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2007, zijnde de balans per 31 december 2007 met de winst- en verliesrekening over het boekjaar 2007 en de toelichting in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

Vervolgens gaat de Voorzitter over naar agendapunt 4b, het reserverings- en dividendbeleid.

Het beleid van DOCDATA is erop gericht, om een hoog dividendrendement te realiseren, waarbij een pay-out ratio van tenminste 50% wordt nagestreefd. Daarbij wordt uiteraard rekening gehouden met de solvabiliteits- en de liquiditeitspositie van het bedrijf, alsmede met de liquiditeitsbehoefte voor het ten uitvoer brengen van de strategie en de mogelijkheid voor het opstarten van een programma voor de inkoop van aandelen.

De Voorzitter constateert dat er ten aanzien van het reserverings- en dividendbeleid geen vragen zijn en gaat vervolgens over naar agendapunt 4c, de bestemming van het resultaat en vaststelling van het dividendvoorstel.

Ingevolge het bepaalde in artikel 34 van de statuten stelt de directie, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, voor om uit de winst over het boekjaar 2007 een dividend uit te keren van EUR 0,25 per uitstaand gewoon aandeel en het resterende bedrag toe te voegen aan de overige reserves. Indien de algemene vergadering van aandeelhouders instemt met het voorstel, zal op de door anderen dan de vennootschap gehouden gewone aandelen in totaal een bedrag van EUR 1,7 miljoen als dividend uit de winst over 2007 worden uitgekeerd in mei 2008.

De heer Stevense vraagt of het bedrag van EUR 1,7 miljoen volledig juist is.

De heer Verstraeten geeft aan dat het bedrag niet exact EUR 1,7 miljoen zal zijn. Het dividendvoorstel is EUR 0,25 per gewoon uitstaand aandeel en dat resulteert bij het huidig aantal uitstaande dividendgerechtigde aandelen in een bedrag van EUR 1.648.000,--. Het genoemde bedrag van EUR 1,7 miljoen was ten tijde van het opstellen van de agenda een afgerond bedrag en is derhalve niet het exacte bedrag.

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

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4d, 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 aandeelhouders over dit punt het woord wenst te voeren, brengt de Voorzitter het voorstel in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

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

Voorgesteld wordt om aan de raad van commissarissen kwijting te verlenen voor het gehouden toezicht. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

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

Voorgesteld wordt om aan KPMG Accountants N.V. de opdracht te verlenen tot het onderzoek van de jaarrekening over het boekjaar 2008. Dit zal het laatste boekjaar zijn van het accountantsonderzoek van KPMG, dat valt onder de in februari 2005 met KPMG Accountants N.V. gesloten overeenkomst.

De heer Stevense merkt op, dat het boekjaar voor de helft is verstreken en eerst nu wordt gevraagd om benoeming van de accountant voor het boekjaar 2008. Wat zal de onderneming doen, indien de algemene vergadering van aandeelhouders tegen dit voorstel stemt.

De Voorzitter antwoordt, dat daar dan vanzelfsprekend gehoor aan zal worden gegeven en dat het als dan ontstane probleem dient te worden opgelost.

De heer Stevense stelt voor om een accountant te benoemen voor het volgende boekjaar en éénmalig, om de zaak te doorbreken, de accountant te benoemen voor twee boekjaren.

De Voorzitter geeft aan, dat onderscheid moet worden gemaakt tussen interne besluitvorming omtrent de

accountant en het uiteindelijke besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders. Het door de heer Stevense gesignaleerde mogelijke probleem zal nader worden onderzocht. Het voorgestelde systeem is echter niet gebruikelijk.

De heer Van der Burg vraagt zich af, of onder de accountantsverklaring niet een echte handtekening behoort te staan. Hij vraagt zich verder af, of de accountant in de vergadering aanwezig is.

De Voorzitter geeft het woord aan de heer Silvis, namens KPMG Accountants N.V. de verantwoordelijk externe accountant van DOCDATA.

De heer Silvis geeft aan, dat het juist is, dat er geen handtekening onder het thans voorliggende gedrukte exemplaar van de jaarrekening staat. In de kluis van de onderneming ligt echter een exemplaar waar de handtekening van de accountant onder is gesteld. Het beleid van het NIVRA (Koninklijk Nederlands Instituut van Registeraccountants) en de accountants is om geen jaarrekeningen openbaar te maken met een daarop gestelde handtekening, onder meer in verband met mogelijke vervalsing.

De heer Van Veen voegt hieraan nog toe, dat de naam van de controlerend accountant wel vermeld staat.

De heer Stevense geeft aan, dat hij jarenlang heeft gepleit voor een handtekening van de accountant onder de jaarrekening. Uit het overleg met de Tweede Kamer en de toenmalige minister is voortgevloeid, dat het vermelden van de naam voldoende is.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot het verlenen van de opdracht aan KPMG Accountants N.V. tot onderzoek van de jaarrekening over het boekjaar 2008 in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat vervolgens over naar agendapunt 6a, het bezoldigingsbeleid voor de directie en geeft het woord aan de heer Lindenbergh, voorzitter van de remuneratiecommissie.

De heer Lindenbergh geeft aan, dat het remuneratierapport 2007 is gepubliceerd op de website van DOCDATA en ter vergadering beschikbaar is gesteld via de registratietafel. De remuneratiecommissie heeft het afgelopen jaar het gehele remuneratiebeleid onder de loep genomen. Dit heeft ertoe geleid dat het bezoldigingsbeleid en de bestaande arbeidsovereenkomsten en pensioenovereenkomsten, die de vennootschap heeft gesloten met beide leden van de directie, zijn gecontroleerd en dat ook de vergoedingen voor de raad van commissarissen onder de loep zijn genomen. De structuur van het remuneratiebeleid is niet gewijzigd, maar het geheel is up-to-date gemaakt en passend binnen de huidige Corporate Governance structuur. Binnen het remuneratiebeleid voor de directie zijn vier onderdelen te onderscheiden. Allereerst een vaste salariscomponent, die wordt aangevuld met pensioen. Het tweede onderdeel is een variabele salariscomponent, de bonus. De derde component is een lange termijn component, in de vorm van opties voor de directie. De laatste component betreft de zogenaamde secundaire arbeidsvoorwaarden. De arbeidscontracten voor zowel de CEO als de CFO zijn begin 2008 vernieuwd. Over 2007 is een bonus toegekend zoals aangegeven in het jaarverslag en in het remuneratierapport. De door de commissarissen toegekende bonus was lager dan in voorgaande jaren, als gevolg van het niet behalen van de EBIT-doelstelling; de discretionaire en persoonlijke doelstellingen zijn wel behaald. In het kader van het bezoldigingsbeleid voor 2008 is besloten om de bestaande arbeidsovereenkomsten aan te passen en in het remuneratierapport is aangegeven op welke onderdelen deze zijn aangepast. Voor de CEO zal dit, indien het bezoldigingsbeleid wordt goedgekeurd, er toe leiden dat een vergoeding zal worden betaald, omdat een aantal onderdelen in het arbeidscontract is gewijzigd. Dit heeft onder meer betrekking op een aanpassing van de pensioenregeling, zodat deze pensioenregeling gelijk is aan de andere pensioenregelingen binnen het bedrijf.

Voor de wijziging van een aantal termijnen in de arbeidsovereenkomst zal een contante vergoeding worden betaald en voor de aanpassing van de pensioenregeling wordt een compensatie in de vorm van aandelen voorgesteld.

De heer Van den Heuvel namens de Vereniging van Effectenbezitters geeft aan, dat hem niet helemaal duidelijk is welke doelstellingen gelden voor de CEO om in aanmerking te komen voor de variabele salariscomponent, die maximaal 50% van het vaste salaris bedraagt. De hoogte van de EBIT- doelstelling wordt niet genoemd hetgeen eigenlijk in strijd is met de Code Tabaksblat.

De Voorzitter antwoordt, dat deze doelstelling intern is geformuleerd en deze hoeft ook niet noodzakelijkerwijs hetzelfde te zijn als de uitkomst in de jaarrekening. De vraag of dit in strijd is met de Code Tabaksblat zal nader moeten worden bekeken. De doelstellingen, zowel de persoonlijke doelstellingen als de financiële doelstellingen, moeten intern kunnen worden vastgesteld. De Voorzitter zou er de voorkeur aan geven om deze doelstellingen niet openbaar te maken en binnen het bedrijf te houden. De vraag zal echter worden meegenomen in het kader van onder andere de transparantie.

De heer Van Veen vult nog aan, dat DOCDATA weliswaar afwijkt van de Code, maar dit is ongeveer vier jaar geleden met redenen aangegeven aan de algemene vergadering van aandeelhouders. De aandeelhouders hebben hiermee toentertijd ingestemd en daarmee is de onderneming in compliance. De heer Van Veen geeft aan er geen voorstander van te zijn om doelstellingen, budgetten en targets openbaar te maken.

De heer Hartog namens Todlin heeft een vraag over het onderdeel van de opties. De toekenning van opties is een aspect, de uitoefening van de opties is een tweede. Uit het remuneratierapport is niet helemaal op te maken of er naast de prestatiecriteria die verbonden zijn aan het toekennen van de opties, ook criteria zijn voor het kunnen uitoefenen van de opties.

De Voorzitter antwoordt, dat de opties voorwaardelijk zijn en eerst na drie jaar onvoorwaardelijk worden waarna ze kunnen worden uitgeoefend indien de koers een bepaald niveau heeft behaald. De mate van stijging van de koers bepaalt het aantal opties dat kan worden uitgeoefend. Volgens het twee jaar geleden geïntroduceerde systeem, wordt de uitoefenkoers na de algemene vergadering van aandeelhouders vastgesteld op de (ongewogen) gemiddelde slotkoers van de tien handelsdagen na het ex-dividend gaan van het aandeel. Daarbij wordt tevens jaarlijks een doelstellingskoers vastgesteld en indien deze wordt behaald, dan zijn 100% van de opties uitoefenbaar; wordt deze doelstelling niet behaald, maar een lagere koers, dan wordt het aantal uit te oefenen opties pro rata parte verminderd.

De heer Lindenbergh geeft aan, dat de opties die dit jaar worden uitgegeven in 2011 onvoorwaardelijk kunnen worden, geheel of gedeeltelijk, afhankelijk van de koers in 2011.

De heer Van der Burg vraagt of indien er een bidder komt, die boven de doelstellingskoers een bod uitbrengt, als dan alle opties toegekend worden en afgerekend worden, of te wel of de opties dan "vested" zijn.

De Voorzitter geeft aan, dat er nog afspraken op dit punt moeten worden gemaakt ten aanzien van het al of niet "vested" worden van de opties.

De heer Stevense wijst er nog op, dat er ten aanzien van deze onderwerpen een wetsvoorstel in de Tweede Kamer ligt.

De heer Lindenbergh geeft aan, dat er een vraag is gesteld of de huidige bezoldiging is gekoppeld aan de bestuursbenoeming, of aan de arbeidsovereenkomst. De huidige bezoldiging zou gekoppeld moeten zijn aan de bestuursbenoeming, maar het is moeilijk om te zeggen, dat indien de bestuursbenoeming afloopt, het salaris vervolgens anders is. De raad van commissarissen kijkt naar de competentie en de inzet van mensen en de prestaties die geleverd worden.

De Voorzitter vult nog aan, dat de benoeming van de CEO tot deze vergadering voor onbepaalde tijd is en dat nu wordt voorgesteld om de benoeming voor vier jaar te doen. Er is met name gekeken naar het harmoniseren van de arbeidsovereenkomsten tussen de twee directieleden en het actualiseren daarvan en naar de pensioenverplichtingen. De bezoldiging van de directie is formeel gekoppeld aan de arbeidsovereenkomst en niet aan de benoeming. De verwijzing van collega Lindenbergh naar de benoeming is op zich logisch, maar er is uiteraard één arbeidsovereenkomst en daaraan is de bezoldiging gekoppeld.

De Voorzitter brengt vervolgens agendapunt 6a, het bezoldigingsbeleid voor de directie, in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 6b, de bezoldiging van de raad van commissarissen.

De bezoldiging is in 2002 voor een periode van zes jaar vastgesteld. Voorgesteld wordt om de termijn van zes jaar te handhaven, hoewel dit redelijk uniek is. Wellicht moet hier nog eens over worden nagedacht. Voorgesteld wordt om de jaarlijkse vergoeding, voor een periode van zes jaar, voor de leden van de raad van commissarissen te verhogen naar EUR 20.000,-- en voor de Voorzitter naar EUR 25.000,--. Deze bedragen zijn de uitkomst van een zorgvuldige benchmark, rekeninghoudend met de aard en de omvang van de onderneming en de werkzaamheden.

De heer Witteveen van Orange Oranje Participaties geeft aan, dat hij gezien de toenemende taken van de raad van commissarissen geen problemen ziet in de verhoging. Hij zou echter willen verzoeken, dat de raad van commissarissen in het vervolg aandeelhoudersvergaderingen tot in detail goed voorbereid. Hij heeft het gevoel, dat er in deze vergadering teveel punten open blijven of nader moeten worden onderzocht.

De Voorzitter geeft aan, dat de raad van commissarissen dit punt ter harte zal nemen.

De heer Stevense heeft moeite met het woord "onkosten", aangezien onkosten eigenlijk "niet kosten" zijn, die dus niet behoeven te worden vergoed. Misschien kan het woordje "on" weg worden gelaten.

De Voorzitter geeft aan, dat hij daar geen moeite mee heeft, maar in dat geval zouden de gemaakte kosten moeten worden vergoed en dat geeft weer een andere uitkomst dan deze vergoeding. De Voorzitter brengt het voorstel tot het vaststellen van de bezoldiging van de raad van commissarissen in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 7, de herbenoeming van de heer Alting von Geusau tot lid van de directie in de functie van Chief Executive Officer. Doel is om zoveel mogelijk in compliance te zijn met de Code Tabaksblad. In overleg met de CEO is, zoals hiervoor aangegeven, de arbeidsovereenkomst geactualiseerd en is afgesproken dat de duur van de benoeming vier jaar zal zijn. De raad van commissarissen ondersteunt uiteraard van harte de herbenoeming van de heer Alting von Geusau. De Voorzitter brengt het voorstel tot herbenoeming voor de periode van vier jaar van de heer Alting von Geusau tot lid van de directie in de functie van Chief

Executive Officer (CEO) in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 8, het voorstel om het geplaatste kapitaal te verminderen.

De heer Verstraeten geeft een korte toelichting onder verwijzing naar het jaarverslag. Voorgesteld wordt om het aantal geplaatste aandelen terug te brengen met 308.850 aandelen, oftewel van 7.308.850 aandelen naar exact 7 miljoen aandelen. De aandelen die worden ingetrokken betreffen aandelen die door de vennootschap reeds zijn ingekocht. Indien de aandeelhoudersvergadering vandaag besluit tot intrekking van deze aandelen, dan zal het besluit worden gepubliceerd en gaat een termijn van twee maanden lopen waarbinnen crediteuren verzet kunnen doen tegen de kapitaalsvermindering. Vervolgens kan na het verkrijgen van de zogenaamde verklaring van non verzet van de Rechtbank uitvoering aan het besluit worden gegeven en zal het aantal geplaatste aandelen dan 7.000.000 bedragen.

De heer Van der Burg vraagt zich af waarom deze procedure en intrekking van de aandelen nodig is. Waarom worden de aandelen niet gewoon in portefeuille gehouden.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat door het intrekken van deze aandelen het mogelijk is om in de toekomst weer aandelen in te kopen. De wet schrijft thans voor dat tot een maximum van 10% van de geplaatste aandelen kan worden ingekocht.

De heer Stevense vraagt op welke wijze de vennootschap aan dit aandelenpakket is gekomen. Heeft één van de groot aandeelhouders deze aandelen te koop aangeboden?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat op verzoek van de betreffende aandeelhouder geen openbaarheid aan de identiteit is gegeven.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot vermindering van het geplaatste kapitaal van de vennootschap overeenkomstig het geformuleerde voorstel in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 9, het voorstel tot wijziging van de statuten.

De twee belangrijkste redenen, naast het verplaatsen van de statutaire zetel van de vennootschap naar Waalwijk, om tot statutenwijziging over te gaan, zijn enerzijds het doorhalen van het bestaan van preferente aandelen en anderzijds het mogelijk maken van het stemmen via elektronische weg. Aangezien geen van de aandeelhouders het woord wenst te voeren, brengt de Voorzitter het voorstel in stemming en constateert, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 10a, het verlenen van machtiging aan de directie tot het verkrijgen van eigen aandelen door de vennootschap voor een periode van 18 maanden en derhalve tot 15 november 2009.

De heer Van der Burg geeft aan, dat momenteel geen aandelen kunnen worden ingekocht in verband met de maximale grens van 10%.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat dit op zich juist is, en dat eerst de intrekking van de aandelen volledig dient te zijn geëffectueerd alvorens aandelen kunnen worden ingekocht, met dien verstande, dat het ook mogelijk is dat andere thans door de vennootschap gehouden aandelen weer in omloop worden gebracht, bijvoorbeeld door

de uitoefening van opties, als gevolg waarvan inkoop eveneens mogelijk kan worden.

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

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 10b, de aanwijzing van de directie als bevoegd orgaan tot uitgifte van aandelen.

Voorgesteld wordt om de directie aan te wijzen conform artikel 4 lid 1 van de statuten als het orgaan dat bevoegd is om onder goedkeuring van de raad van commissarissen over te gaan tot de uitgifte van, waaronder begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van, in totaal maximaal 700.000 gewone aandelen in het kapitaal van de vennootschap, voor een periode van 18 maanden en derhalve tot 15 november 2009.

De heer Van der Burg vraagt zich af, of aandeelhouders een claimrecht hebben op uit te geven aandelen om verwatering te kunnen tegengaan.

De heer Verstraeten antwoordt, dat in de eerste plaats geen concreet voornemen bestaat om aandelen uit te geven, maar dat dit de mogelijkheid biedt om dat te doen. Het voorkeursrecht voor aandeelhouders valt onder het volgende agendapunt.

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

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 10c, aanwijzing van de directie conform artikel 5 lid 3 van de statuten als het orgaan dat bevoegd is om onder goedkeuring van de raad van commissarissen het voorkeursrecht bij uitgifte van gewone aandelen te beperken of uit te sluiten, voor een periode van 18 maanden en derhalve tot 15 november 2009.

De heer Van der Burg geeft aan, dat dit een slecht voorstel is. Hij is principieel tegen het afnemen van het claimrecht van aandeelhouders. Door een fout van zijn bank heeft hij geen stemrecht, maar hij zou willen aangeven, dat hij het een slecht voorstel vindt.

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

Vervolgens gaat de Voorzitter over tot agendapunt 11, de rondvraag.

De heer Van der Burg vraagt of zich in de afgelopen periode een partij heeft gemeld bij DOCDATA, die geïnteresseerd is in een fusie of een overname.

De Voorzitter antwoordt, dat ook indien dit het geval zou zijn, daar geen uitspraak over wordt gedaan.

De heer Bonsée herinnert de Voorzitter aan de toezegging, dat nog zou worden medegedeeld hoeveel aandeelhouders ter vergadering aanwezig zijn.

De Voorzitter antwoordt, dat veertien aandeelhouders ter vergadering aanwezig waren. Aangezien geen van de aanwezigen verdere vragen heeft sluit de Voorzitter de vergadering onder dankzegging aan eenieder voor de

aanwezigheid en de inbreng.

Getekend
te Waalwijk
op 11 augustus 2008

Getekend
te Rotterdam
op 11 augustus 2008

VOORZITTER

SECRETARIS