

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCDATA N.V., gehouden op woensdag 15 juni 2011, 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.

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 bijeen geroepen door middel van een advertentie, die op 29 april 2011 is verschenen in Het Financieele Dagblad;
- de notulen zullen zoals gebruikelijk binnen drie maanden verschijnen op de website van DOCDATA N.V.;
- 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 van DOCDATA N.V., www.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.

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

De heer Alting von Geusau heet alle aanwezigen hartelijk welkom en start een filmpje. Tijdens de presentatie zal worden teruggekomen op de invloed van internet en de veranderingen die daarmee gepaard gaan. DOCDATA N.V. heeft in 2010 een belangrijke mijlpaal bereikt. De omzet heeft het niveau van EUR 100 miljoen overschreden. DOCDATA N.V. komt hiermee in een nieuwe league.

De omzet van het E-commerce bedrijf Docdata is gegroeid met 37%. Het technologiebedrijf IAI industrial systems heeft weliswaar een beperktere omzetgroei, maar het bereikte omzetniveau is naar verwachting stabiel hoger dan de tien voorafgaande jaren. Het bedrijfsresultaat is in de jaren 2009 en 2010 sterk beïnvloed door eenmalige kosten en de overname van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep. DOCDATA N.V. heeft de afgelopen tien jaar telkens dividend uitgekeerd. Het dividendvoorstel dat vandaag aan de aandeelhouders ter goedkeuring voorligt bedraagt 35 eurocent per aandeel. DOCDATA N.V. hoopt daarmee de aandeelhouders tevreden te stellen. Het dividend is iets minder dan vorig jaar; dat komt door de exceptionele belastingbate van vorig jaar. Zonder deze eenmalige bate blijft de trend groeiend.

De Strategie 'Visie 2010: "Gear to Growth"'; de transitie is voltooid. DOCDATA N.V. heeft twee compleet

aparte winstgevende en groeiende bedrijven. Het E-commerce service bedrijf Docdata waar de focus ligt op het verlenen van e-commerce diensten en met name fijnmazige logistiek. Fijnmazige logistiek houdt in: logistiek naar eindconsumenten. Docdata doet dit voor bedrijven, de core business is heel veel pakketjes naar eindconsumenten verzenden. Dat gaat dagelijks om meer dan 100.000 pakketjes. Daarnaast verricht Docdata ook nog veel andersoortige transacties, zoals betaaltransacties, retour afhandelingen en webfotografie.

Docdata biedt schaalbare oplossingen. De beslislijnen binnen Docdata zijn kort. Mede hierdoor heeft Docdata een groei kunnen realiseren die de concurrentie niet had kunnen realiseren. In Duitsland is het E-commerce service bedrijf gegroeid van 182 naar 352 mensen in de periode van één jaar. Dit heeft veel inzet van onze mensen gevergd.

Naast de omzet in Duitsland is de Nederlandse omzet ook sterk gegroeid. Dit komt door klanten zoals de Bijenkorf, V&D, en bol.com. De overname van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep heeft ook aan de groei bijgedragen. Docdata garandeert dat als een klant in Nederland vóór 22.30 uur bij bol.com bestelt, de bestelde producten dezelfde dag nog verstuurd worden. Docdata kan de poststukken en –pakketten tot middernacht aanleveren. Dat zorgt ervoor dat de orders die voor 22.30 uur op de site binnenkomen, binnen een uur moeten worden verwerkt voor verscheping. Dit past binnen de ontwikkelingen van het internet. Services moeten continu verbeteren.

Het mediabedrijf in Duitsland is in juli 2010 verkocht en daarmee is de transitie van een CD-productiebedrijf naar een e-commerce service bedrijf voltooid. Docdata heeft nog een klein stukje mediareplicatie in Tilburg, maar dat heeft geen substantiële invloed op de omzet. Dat is het enige wat nog over is van het “oude” Docdata. Het aantal transacties dat wordt afgehandeld is toegenomen naar 30 miljoen. Dit betekent 30 miljoen unieke transacties en dat gaat de komende jaren nog verder groeien. Docdata heeft twee klanten die ieder meer dan 10% van de omzet uitmaken.

De divisiestructuur is in 2010 veranderd in een landenstructuur en sluit daarmee beter aan op de behoefte van klanten. Zodoende heeft bijvoorbeeld Bijenkorf met één manager te maken die verantwoordelijk is voor alle activiteiten.

Het *'The winner takes it all'* principe geldt zeer sterk op het internet. Een groep klanten, de top, bestrijkt het grootste gedeelte van de markt. Docdata ondersteunt die klanten om "winner" te zijn of om "winner" te blijven. Docdata heeft echt de focus op e-commerce en er zijn weinig partijen in de markt die zo specifiek op e-commerce gefocust zijn. Natuurlijk is er een afhankelijkheid van de klant, maar die afhankelijkheid is wederzijds. Op het internet bestaat er een sterk onderscheid tussen de verschillende type klanten. De zogenaamde topklanten, het middensegment en de kleine klanten. In het top- en middensegment zijn er relatief weinig klanten. Kleine klanten zijn er heel veel; dit is het geval in alle markten. Op internet kan exact worden bijgehouden wat de traffic is naar elke site, bijvoorbeeld via alexa.com. De heer Alting von Geusau toont een slide waarin de traffic is weergegeven op de Duitse e-commerce markt. Een klant van Docdata, Zalando, is het afgelopen anderhalf jaar enorm gegroeid. Deze groei wordt gerealiseerd door middel van een heel groot marketingbudget. Zalando geeft veel geld uit aan televisiereclame en online marketing. Dit is de enige manier om een marktpositie te verkrijgen. Amazon.de is de grootste e-retail partij in de markt. Op de Nederlandse markt heeft Zalando V&D en Bijenkorf al ruimschoots overtroffen.

Als je de traffic op de Nederlandse markt bekijkt dan is er sprake, zoals bijvoorbeeld gedurende de Dol Dwaze Dagen, van enorme pieken. Docdata verwerkt op die piekmomenten evenveel traffic als Wehkamp. Een van de conclusies van dit overzicht zou kunnen zijn dat V&D en Bijenkorf te weinig aan marketing uitgeven. Qua traffic

zou Bijenkorf op het niveau van Zalando moeten zitten. De informatie van Alexa.com wordt door Docdata vaak gebruikt bij het verwerven van toekomstige klanten.

Docdata heeft het afgelopen jaar de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep overgenomen. Deze overname was een redelijk lage investering, maar brengt wel herstructureringskosten met zich mee. Deze kosten lopen in het boekjaar 2011 nog zes maanden door en zullen ongeveer EUR 500.000 bedragen. Dankzij deze overname en de autonome groei is Docdata nu echt een speler in de Duitse markt. De klanten van Docdata scoren hoog in de leverbetrouwbaarheid en leversnelheid. Dat is extreem belangrijk voor bestaande en nieuwe klanten. De omzet van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep bedroeg iets meer dan EUR 14 miljoen. Daarbij moet wel worden bedacht, dat daar nog klanten in zitten die op het moment van de overname door Docdata, de beslissing al hadden genomen weg te gaan. Dit kan dus niet worden geëxtrapoleerd voor de omzet over 2011. Deze zal lager zijn. Door deze overname heeft Docdata een volledige positie in Duitsland en is zij in alle gebieden aanwezig.

Als er wordt gekeken naar de ontwikkeling in de periode 2000-2010 van het E-commerce service bedrijf, dan kan worden vastgesteld dat de transitie is voltooid. Een vroegere aandeelhouder heeft wel eens gesuggereerd om het fulfilment bedrijf te verkopen, omdat het toch nooit wat zou worden. Dat heeft Docdata niet gedaan met als resultaat dat de omzet richting de EUR 100 miljoen gaat. Sinds 2005 heeft Docdata nieuwe aandeelhouders, die Docdata ook hebben gesteund en meegeholpen bij het ten uitvoere brengen van de strategie. De heer Alting von Geusau bedankt in het bijzonder de heer Witteveen als vertegenwoordiger van de zeer trouwe aandeelhouder Kempen Orange Fund en biedt hem een fles wijn aan.

Een vraag die Docdata vooraf van een aandeelhouder ontving was hoe het met de ontwikkeling van de eigen klanten staat. Klanten willen normaal gezien geen lange termijn contracten afsluiten. Internet is een nieuwe markt, er verandert heel veel. Contracten met een looptijd van twee jaar zijn over het algemeen het maximaal haalbare. Ieder jaar dient dus 50% van de contracten vernieuwd te worden. De meeste contracten hebben een opzegtermijn van 12 maanden, dus meestal loopt het gewoon door.

Het mobiel internet komt steeds meer op. Mensen gaan via smartphones en tablet computers bestellingen plaatsen. In deze markt blijft de groei de komende jaren tussen de 10 en 20%. De grotere landen binnen Europa laten een totale groei van rond 10% zien en de wat exotischer landen een groei van circa 20%. Docdata heeft voor haar klanten een mobiele betaalapplicatie ontwikkeld. Op deze manier kan er eenvoudig vanaf de mobiele telefoon worden gekozen voor verschillende betaalmethodes, zoals iDeal en creditcard. Docdata ontwikkelt niet zelf een mobiele betaalmethode. Dat gebeurt door grote partijen zoals Google en eBay. Docdata biedt een gateway om naar die betaaltoepassing toe te gaan.

Docdata helpt ook klanten om mobiele websites te maken. Dat houdt in dat een bestaande website wordt omgebouwd om eenvoudiger te kunnen navigeren op een klein scherm.

Een andere trend zoals ook in het filmpje duidelijk tot uiting kwam is de belangrijke rol die sociale netwerken spelen. Hier zit een enorme groei in alle leeftijdscategorieën. Uiteindelijk zal Docdata ervoor moeten zorgen, dat haar klanten daarop actief inspelen en producten pro-actief aanbieden aan de gebruikers van social media. In social media geldt ook heel sterk *The winner takes it all*. Er zijn winners en heel veel niche spelers; het grootste netwerk is tegenwoordig Facebook. Deze ontwikkeling kan zeer snel gaan. In 2007 was MySpace nog de grootste. Op dat moment werd MySpace gewaardeerd op EUR 12 miljard en het staat nu te koop voor EUR 50 miljoen. MySpace is in een glijvlucht gekomen en Facebook heeft de rol overgenomen. Ter vergelijking, MySpace heeft ongeveer vijftig keer zo veel gebruikers als Hyves. De Telegraaf Media Groep heeft Hyves voor EUR 50 miljoen gekocht. Op basis van de prijs en de gebruikelijke multiples lijkt dat dus geen goede investering.

Daarnaast neemt het gebruik gestaag af door het toegenomen gebruik van Facebook.

Facebook heeft ondertussen 700 miljoen actieve gebruikers en men denkt dat Facebook in 2012 voor EUR 100 miljard naar de beurs gaat. Dat kan ook weer snel veranderen. Die hele community beweegt dezelfde kant op. Dat is het grote gevaar voor bedrijven zoals Facebook. Het kan zo maar zijn, dat de ene partij het overneemt van de andere partij. Wel gaan steeds meer bedrijven adverteren via Facebook.

Een andere trend in de e-commerce markt is de toename in de cross-border activiteiten. Zalando is bijvoorbeeld in Duitsland begonnen en is nu ook in Nederland, Frankrijk en de UK actief. Docdata verzorgt de retourverwerking in zowel Nederland als de UK. Docdata kan een compleet pakket aanbieden aan klanten. De retour afhandeling is bijvoorbeeld erg belangrijk. Retouren van de consument moeten zo snel mogelijk gecontroleerd worden, omdat deze consument zo snel mogelijk zijn geld terug wil.

In Duitsland koopt bijna 90% puur en alleen op een ".de"-site. Dat komt omdat de Duitse taal daar belangrijk is. In de UK is dat al volledig omgedraaid; er wordt wereldwijd gekocht, veelal op ".com"-sites. In de UK staan Amazon.com en Amazon.co.uk allebei in de top-10 van meest bezochte sites. De trend zal daar zijn dat klanten meer via betrouwbare sites over de grens gaan kopen. Een andere trend is, dat klanten van Docdata willen expanderen. De lokale markt is te klein en zij gaan geografisch gezien in andere landen uitbreiden. Ook autonome groei door behoud van de succesvolle klanten is heel erg belangrijk, naast het aantrekken van nieuwe klanten. De e-commerce services worden steeds meer uitgebreid. Docdata is nu bezig met modellenfotografie voor de Bijenkorf. Het verlenen van allerlei extra services rondom het core product, het fulfilmentbedrijf, zorgt ervoor dat Docdata meer omzet realiseert door een hoger aantal transacties.

Een vraag van de aandeelhouders was wat Docdata analytics in de afgelopen jaren heeft gebracht? Door de extreme groei is het onderdeel vooral intern bezig geweest om onze processen te optimaliseren, om te zorgen dat elke dag weer die orders volbracht konden worden. Dit heeft een directe link met de klant. Door de interne analyse kan de order sneller worden uitgeleverd en daar heeft de klant voordeel van. Docdata is nog niet zover dat er voor een klant geanalyseerd kan worden en adviezen kunnen worden aangevraagd, maar daar wordt dit jaar hard aan gewerkt.

IT is binnen Docdata cruciaal. Dat is ook een echte kerncompetentie. Docdata heeft één centraal Warehouse Management IT-systeem. Alle fulfilment bedrijven werken via dat systeem en alles wordt continu bijgewerkt. Dat is ook de kracht; één IT-systeem, één platform, één ontwikkelafdeling die op hetzelfde systeem werkt. Kundig personeel is belangrijk voor Docdata. Om dit binnen te halen heeft Docdata twee voordelen. Ten eerste een leuke markt en ten tweede is Docdata een leuk bedrijf met interessante producten. Het lukt dan ook om goede jonge mensen binnen te halen. De klanten van Docdata kunnen niet eenvoudig switchen, doordat er een nauwe verbondenheid bestaat op IT-niveau. Switchen is niet makkelijk, maar het kan natuurlijk wel.

IAI industrial systems is een compleet ander bedrijf met een andere sfeer. IAI biedt zeer hoogwaardige productiemachines aan, die flexibel en heel snel materialen en documenten kunnen bewerken. IAI biedt innovatieve bewezen oplossingen aan haar klanten. Die markt is op zoek naar bewezen oplossingen. Er kan bijvoorbeeld gedacht worden aan de beveiliging van paspoorten, documenten of geldpapier. De klanten willen zien dat het ergens al bewezen is en iedereen in die markt kijkt naar elkaar. Een launching customer is voor nieuwe toepassingen dus erg belangrijk. IAI is een hele goede speler in het topsegment van de markt.

In 2010 is een 'all time high' omzet gerealiseerd van EUR 18,2 miljoen. Dat is het tweede jaar voor IAI met een hoog omzetniveau. In 2010 is er "slechts" voor EUR 12,9 miljoen aan orders binnengehaald. Dit is hoger dan in voorgaande jaren maar voor IAI nog op een beperkt niveau. Dat heeft tot gevolg dat de orderportefeuille laag is

aan het eind van het afgelopen jaar wat op dit moment nog steeds het geval is. De pijplijn is echter wel heel erg goed gevuld. De trajecten om tot een overeenkomst te komen zijn vaak lang en onvoorspelbaar. IAI heeft goede hoop dat 2012 weer een goed jaar gaat worden en de verwachting is dat mogelijk 2011 iets minder wordt qua niveau van omzet en resultaat voor IAI. Als een order nu niet binnen is dan kan er dit jaar ook niet meer worden geleverd. De levertijd van systemen bedraagt normaal gesproken ongeveer zes maanden. IAI investeert in R&D om nieuwe producten in de security markt te maken en ook om nieuwe toepassingen te maken in andere markten, zoals dieselinjectie en solar. Als bedrijf heeft IAI een omslag gemaakt; vroeger werden systemen alleen op order gemaakt. Een klant bestelde een systeem en dan werd dat samen met de klant ontwikkeld. Nu heeft IAI een pallet aan systemen en de klant kan gerichter bestellen. Een klant kan kiezen welke features zij wil hebben. Grote systemen voor paspoorten kunnen zo worden gemaakt dat een leeg paspoortboekje erin gaat en een volledig gepersonaliseerd paspoort uit de machine rolt. IAI heeft ook een kleinere machine ontwikkeld voor decentraal gebruik. Deze machines moeten paspoorten kunnen leveren van exact dezelfde kwaliteit als de grote machine die centraal wordt geïnstalleerd en gebruikt.

De omzet van IAI bleef jarenlang rond de EUR 8 miljoen en zit nu structureel hoger tussen de EUR 15 en 20 miljoen. In 2011 wordt een lagere omzet verwacht dan in 2010, maar het doel is om het niveau van 2009-2010 te verbeteren en verder te ontwikkelen. Dit komt doordat IAI pro-actief systemen ontwikkelt in plaats van alleen maar op order en door de omzet in nieuwe markten, die moeten gaan bijdragen om die groei te realiseren.

In lasersystemen is er sprake van drie grote markten: Macro, micro en marking. Macro, dat is het grove geweld, voor het cutting, welding, het snijden van metaal. In deze markt werkt IAI niet direct zelf, maar wel middels onze deelneming in FEHA LaserTec Halle. IAI werkt voornamelijk in de marking- en de micromarkt. Marking is het graveren van bijvoorbeeld documenten en kaarten. De micromarkt is het fine cutting, fine welding, laser solderen. IAI loopt voorop in het aansturen van de laser. IAI wil een 'premium product' strategie volgen en autonoom verder groeien in de document beveiligingsmarkt. Onze concurrenten in deze markt zijn vele malen groter. IAI heeft geïnvesteerd in verkoop, in uitbreiding van de productportfolio, in applicaties en nieuwe systemen.

In de solarmarkt is inmiddels het eerste lasersoldeersysteem verkocht. Dat wordt nu getest in een productie-omgeving. Als dat allemaal goed loopt, worden herhaalorders verwacht, omdat het een mooie toepassing is in die markt. Door de financiële crisis heeft de solar industrie een dip gehad, maar er komt nu meer vraag. IAI heeft ook een gelimiteerd bedrag geïnvesteerd in dieselinjectiesystemen.

DOCDATA N.V. is bezig met een strategische studie die door een externe partij wordt uitgevoerd. Deze strategische studie is niet zozeer gericht op de operationele strategie van de verschillende bedrijven, maar is meer gericht op de N.V. als totaal. DOCDATA N.V. heeft een sterk fundament staan voor verdere groei van de beide bedrijfsonderdelen. In het E-commerce bedrijf ligt de focus op verdere groei en verhoging van de efficiency en daarmee de winstgevendheid. Door extra kosten te maken heeft Docdata de groeispurt van vorig jaar kunnen realiseren. De herstructureringskosten voor de overname van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep zullen in 2011 naar verwachting nog ongeveer EUR 500.000 bedragen. Het investeringsniveau zal flink hoger liggen dan de afgelopen jaren doordat nieuwe fulfilmentcentra worden gebouwd in Waalwijk en Berlijn. Daarmee moet een basis worden gelegd voor verdere groei. Het is belangrijk om de juiste mensen te behouden en ook continu weer nieuwe mensen aan te nemen.

IAI verwacht een lagere omzet en resultaten. Investerings zullen plaatsvinden in R&D en nieuwe ontwikkelingen en toepassingen voor een nieuwe generatie systemen die nodig zijn in de markt.

De heer Alting von Geusau biedt mevrouw Reichwein als grote dank voor haar inzet al die jaren, een fles wijn aan in verband met het feit dat als gevolg van haar komende pensionering dit voor haar de laatste aandeelhoudersvergadering zal zijn in haar organiserende rol.

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

De heer Verstraeten zal de financiële hoofdzaken toelichten van het boekjaar 2010.

In 2010 maakt het E-commerce service bedrijf 82,5% van de totale omzet van DOCDATA N.V. uit en IAI 17,5%.

De stijging in omzet van Docdata lijkt misschien niet zo groot, maar hierbij dient te worden bedacht dat de teruggang van de mediareplicatiebusiness ook is opgevangen.

De acquisitie van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep heeft voor een omzetsijging van EUR 14,3 miljoen gezorgd. De autonome groei bedroeg EUR 17 miljoen in met name Duitsland en Nederland. Er is sprake van een klein koerseffect op de omzet in de UK. De teruggang van de mediareplicatieactiviteiten bedraagt ongeveer EUR 8,2 miljoen, waarvan EUR 6,1 miljoen aan desinvesteringen in de UK en in Duitsland en EUR 2,1 miljoen teruggang in omzet uit de traditionele mediareplicatiebusiness in Tilburg. De brutowinstontwikkeling laat een zelfde patroon van groei zien. Relatief gezien is de enorme omzetsijging binnen het E-commerce service bedrijf wel een beetje ten koste is gegaan van de brutowinstmarge. Hier was echter wel sprake van een groot aantal eenmalige factoren.

De teruggang van de brutowinstmarge bij IAI is minder verontrustend dan dit in eerste instantie lijkt. In 2009 had IAI een paar fantastische opdrachten. Zonder deze eenmalige effecten ligt de winstmarge in lijn met de trend vanaf 2008. Het bedrijfsresultaat voor aftrek van financieringsresultaat, ligt in 2010 lager dan in 2009. EUR 5,0 miljoen in 2010 ten opzichte van EUR 5,9 miljoen in 2009. Dat komt, zoals ook toegelicht in het jaarverslag en de jaarrekening, door eenmalige factoren. De acquisitie van de activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep was qua investeringswaarde een relatief goedkope investering omdat Dohmen Solutions financiële problemen had en vanuit een surséance scenario is gekocht. Hierdoor moest Docdata alle herstructureringskosten voor haar rekening nemen. Dat was een bewuste afweging. Het heeft een negatief effect van EUR 2 miljoen op het bedrijfsresultaat gehad in 2010. De kosten van de enorme groei in Duitsland hadden een negatief effect van EUR 1,5 miljoen op het resultaat. Het management team is heel tevreden met het resultaat. Ter volledigheid dient te worden opgemerkt dat het jaar 2009 met betrekking tot de winstontwikkeling een heel goed jaar was. Dit komt door een eenmalige belastingbate als gevolg van het afronden van de liquidatie van een voormalige vestiging van het mediabedrijf in Engeland. Dat had een eenmalig effect. Dat is ook de reden waarom het resultaat na belasting zo hoog is uitgekomen.

DOCDATA N.V. streeft er naar om het solide financieel beleid te continueren. DOCDATA N.V. zorgt voor een hele goede solvabiliteit en ook de liquiditeit is een belangrijk punt waar het bedrijf op wordt gemanaged. Het werkkapitaalniveau per eind 2010 was heel erg laag. Dat is ook ingegeven door een aantal zaken die rond balansdatum spelen. Er kan niet zomaar van worden uitgegaan dat het werkkapitaal zo laag blijft. Het is een hele sterke balans, ook eind 2010. DOCDATA N.V. heeft met betrekking tot de cashflowsituatie, een operating cash van EUR 13,3 miljoen verdiend als bedrijf en een financiering aangetrokken in Duitsland bij Commerzbank van EUR 4,0 miljoen. Er is dus EUR 17,3 miljoen aan middelen aanwezig. De faciliteit bij de Commerzbank is duurder dan de faciliteit in Nederland, maar is aangetrokken in verband met de acquisitie van activiteiten van de voormalige Dohmen Solutions Groep, zodat DOCDATA N.V. op een snelle en efficiënte manier van dag tot dag de beschikking had over geld. Inmiddels is de faciliteit afgelost vanuit de beschikbare banktegoeden bij de

Deutsche Bank Nederland N.V.. De middelen zijn als volgt besteed: EUR 2,2 miljoen acquisitie activiteiten voormalige Dohmen Solutions Groep, EUR 6,2 miljoen investering in materiële vaste activa en EUR 0,8 miljoen in immateriële vaste activa. Ook is het aantal door derden gehouden minderheidsbelangen teruggebracht waardoor DOCDATA N.V. 100%-zeggenschap heeft gekregen over een aantal deelnemingen. De dividend uitkering in 2010 over boekjaar 2009 bedroeg EUR 3,7 miljoen. In het jaarverslag is een meerjarenoverzicht opgenomen over de periode vanaf 2002 tot 2010.

De Voorzitter bedankt de heer Verstraeten voor zijn presentatie en deelt de vergadering vervolgens mede, dat 62,1% van het aantal uitstaande aandelen ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd is. De Voorzitter geeft vervolgens de aandeelhouders de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van der Burg complimenteert de vennootschap met het mooie jaarverslag. De heer Van der Burg zou graag zien dat beursvennootschappen met elkaar overleggen omtrent het tijdstip van de vergadering. De heer Van der Burg vraagt zich af, of het wel zin heeft om te investeren in Solar. Graag zou hij meer uitleg willen over de toepassing van de lasertechniek bij dieselinjectoren. Vervolgens vraagt de heer Van der Burg zich af, of de liquidatie in Frankrijk is afgerond. Ook zou hij graag willen weten of er kansen voor Docdata in Oostenrijk liggen en of Docdata goed beschermd is in geval van stroomuitval en aanvallen door hackers.

De Voorzitter geeft aan, dat het streven is om de jaarvergadering volgend jaar eerder te houden.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vraag met betrekking tot Solar. IAI investeert samen met potentiële afnemers in hele specifieke toepassingen. Dit heeft erin geresulteerd dat een afnemer een soldeermachine heeft gekocht. Voordat IAI echt geld in een project investeert zal zij dit samen met een andere partij doen. Het risico is op die manier beperkt en de middelen zijn ook beperkt. De ontwikkeling van toepassing van lasertechniek bij dieselinjectie is ook zo'n project. Het gaat om een bijzonder soort gatvorming, die alleen met een laser kan worden aangebracht. Op deze manier wordt het verbrandingsproces verbeterd.

Frankrijk is operationeel volledig afgerond. Alleen de formele liquidatie is nog niet afgerond. Oostenrijk is een kleine markt en kan ook vanuit Duitsland worden bediend, Docdata gaat niet in Oostenrijk investeren. De IT-systemen staan extern in datacentra waar de noodstroomvoorziening ook geregeld is. Docdata let op hackers en dat is een belangrijk punt op de interne agenda. Grote bedrijven worden ook gehackt, zoals bijvoorbeeld recent ook Sony, wij zijn ons zeer bewust van dit soort gevaren.

De heer Koedam spreekt namens de Vereniging van Effectenbezitters en vraagt zich af welk exacte percentage van de omzet de twee grootste klanten van Docdata uitmaken in verband met de risicoperceptie. Is dat 20, 30 of 40 procent?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat dit percentage niet exact is weergegeven in het jaarverslag aangezien uit hoofde van IFRS uitsluitend vermeld hoeft te worden indien er sprake van is dat een klant meer dan 10% van de totale omzet voor zijn rekening neemt. Er zal worden nagedacht of dit in een volgend jaarverslag wel zal worden opgenomen.

De heer Koedam vraagt zich af hoe groot de investeringen in de inventaris in de nieuwe centra in Waalwijk en Berlijn zijn en op welke wijze de continuïteit wordt gewaarborgd. In een bericht van Dow Jones kon gelezen worden dat het project in Waalwijk wordt gebouwd voor bol.com. Het project in Waalwijk belooft 16.000 m². Het pand wordt gelukkig niet gekocht, maar de inventaris wel. Daar zal zeker een hele grote investering aan vast zitten. De vraag is: hoe groot is die investering en hoe waarborgt u de continuïteit? In de presentatie is aangegeven dat uw klanten bij E-commerce soms vluchtige klanten zijn en dat ze langere contracten dan twee

jaar niet wensen. In die zin is het buitengewoon risicovol, tenzij er allerlei goede waarborgen zijn afgesloten, om miljoenen te investeren. Hoeveel miljoen wordt er in Waalwijk en Duitsland geïnvesteerd in de inventaris? En hoe heeft u het gewaarborgd?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat in het afgelopen jaar een bedrag van EUR 6 miljoen is geïnvesteerd en dit jaar zal die investering substantieel hoger liggen voor beide centra. Docdata is een e-commerce specialist in fijnmazige distributie, dus de investeringen zijn daarop geënt, wat inhoudt dat dit soort investeringen ten goede komen aan meerdere klanten en niet gelimiteerd zijn aan één klant. Indien een klant wel specifieke wensen heeft, dan zal ook een contract voor langere termijn door desbetreffende klant moet worden aangegaan alvorens Docdata de investeringsplicht op zich neemt. Het pand in Waalwijk zal niet alleen voor bol.com worden gebruikt. Docdata probeert ook geen lange termijn huurverplichtingen aan te gaan. In Nederland lukt het redelijk goed.

De heer Koedam vraagt zich vervolgens af waarom Docdata kiest voor een hoge omzet met lagere brutowinstmarges in de e-commerce. Zou er ook gekozen kunnen worden voor hogere kwaliteit met hogere marges?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat kwaliteit een gegeven is. Als de kwaliteit niet wordt geleverd, dan verlies je de klant binnen no time. De leverbetrouwbaarheid en de leversnelheid zijn belangrijk. Als een consument niet tevreden is, komt hij op de site nooit meer terug. Daarom is het voor de klanten van Docdata cruciaal dat de beste kwaliteit geleverd wordt. Docdata biedt niet de laagste prijzen, maar levert wel de beste service. Voor het leveren van de beste service is Docdata bereid om vooraf ook extra kosten voor haar rekening te nemen. Het doel is natuurlijk wel die extra kosten terug te verdienen binnen de looptijd van het contract dat de klant met Docdata heeft. De lagere brutomarge is niet structureel. Door de extreme groei in Duitsland was het moeilijk om de efficiency te behouden. De marges moeten absoluut verbeteren dit jaar.

De heer Koedam vraagt zich af, of in de strategische studie ook een onderzoek wordt gedaan naar een opsplitsing van de onderneming in de twee verschillende bedrijfsonderdelen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat de strategische studie is ingezet met een open vizier. Alle opties worden bekeken, maar er worden hier op dit moment geen mededelingen over gedaan.

De heer Koedam zou graag willen weten of er overnamekandidaten zijn in de e-commerce branche. Zijn er voldoende mogelijkheden tot succesvolle overnames in uw branche bij e-commerce, en komen daar wel voldoende bedrijven voor in aanmerking? Is Docdata niet bang dat bol.com de logistiek zelf gaat doen?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat er niet zo veel overnamekandidaten zijn. De grote partijen zoals Amazon doen zelf de logistiek. Klanten zoals bol.com denken goed na voordat zij de logistiek zelf gaan doen. Continu betrouwbare en tijdige levering is cruciaal. Bij Docdata loopt dat goed.

De heer Koedam vraagt zich af in hoeverre de overheidbezuinigingen IAI raken.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat bezuinigingen op paspoorten, ID-kaarten en dergelijke niet de prioriteit lijken te hebben bij overheden.

De heer Koedam zou graag willen weten wat de rol van Docdata is bij social media en smartphones.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat Docdata haar klanten moet ondersteunen succesvol te zijn. Docdata moet daarom goed begrijpen op welke wijze social media een rol spelen, zodat zij haar klanten weer kan adviseren. Het succes van Docdata is afhankelijk van het succes van de klant.

De heer Stevense spreekt namens de Stichting Rechtsbescherming Beleggers en vraagt zich af hoe het komt dat het rendement is teruggelopen. Ook vraagt hij zich af naar welke landen gekeken wordt voor verdere groei.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat de overname van een verliesgevende onderneming geld kost. Ook de extreme groei in Duitsland heeft zijn weerslag op de efficiency. Frankrijk is het enige land waar op de langere termijn naar wordt gekeken. België wordt gedaan vanuit Nederland en Oostenrijk vanuit Duitsland.

De heer Stevense vraagt zich af hoe het personeelsbestand bij het E-commerce service bedrijf zich zal ontwikkelen, ook in verband met conjunctuurschommelingen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat er op dit moment gewerkt wordt met een heel hoog aantal variabele arbeidskrachten. Er moet een goede mix zijn tussen vast en variabel. Er moeten meer vaste krachten bij komen, dat is financieel gunstiger.

De heer Stevense vraagt zich vervolgens af of er niet beter één groot pand kan komen waarbij de verschillende stromen over dezelfde machines lopen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat het een risicoafweging is. Verschillende panden hebben verschillende huurcontracten die op verschillende momenten in de tijd aflopen. Daar kan mee worden gestructureerd parallel aan de looptijd van de contracten met onze grote klanten. Het is een punt van aandacht elke keer weer.

De heer Van Beuningen van Todlin complimenteert de vennootschap met de resultaten. De e-commerce markt krijgt te maken met steeds meer partijen. Heeft de splitsing van TNT Express en PostNL consequenties voor Docdata. Wordt er ook onderzocht waarom Docdata bepaalde klanten niet krijgt. Er loopt op dit moment een strategisch onderzoek waarbij er drie mogelijkheden zijn: DOCDATA N.V. gaat gewoon verder, E-commerce wordt afgestoten of IAI wordt afgestoten. In de E-commerce zijn meer concurrenten dan bij IAI. De heer van Beuningen vraagt zich af of de vennootschap de aandeelhouders zal consulteren indien er wordt besloten tot een strategiewijziging.

De Voorzitter antwoordt, dat met betrekking tot de strategie alle opties openstaan en de discussie over de strategie zal te zijner tijd zeker nog aan de orde komen. Ook de aandeelhouders en alle andere stakeholders zullen hun rol in dit proces krijgen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat er bij de prospects die niet worden binnen gehaald, wordt onderzocht waarom dat niet gebeurt. De heer Alting von Geusau is op de hoogte van de splitsing PostNL maar kan niet inschatten wat de effecten daarvan zullen zijn. De Nederlandse markt is eigenlijk te klein. Er zijn Wehkamp en bol.com; daarmee is ongeveer het grootste deel van de markt verdeeld. De andere partijen hebben een substantieel lagere omzet. In de top-10 maakt geen van de succesvolle bedrijven gebruik van de diensten van PostNL, behalve het pakketjes thuisbrengen. Daar gebruiken onze klanten PostNL voor, want daar zijn ze uitstekend in. Docdata volgt PostNL met interesse.

De heer Witteveen spreekt namens Kempen Oranje Participaties en Kempen Orange Fund en complimenteert Docdata voor het opbouwen van de marktpositie in Duitsland. Dat is een behoorlijke prestatie. De heer

Witteveen vraagt zich vervolgens af op welke wijze Docdata Zalando zal volgen op de markt. Gaat dit om andere diensten of andere landen. Vervolgens zou de heer Witteveen ook graag willen weten of Docdata in staat is om nieuwe klanten te werven. Ontstaat er een trend van de logistiek in eigen hand nemen, of vindt er toch meer uitbesteding plaats. De heer Witteveen merkt vervolgens op dat, nu de grens van EUR 100 miljoen market cap in zicht komt, het belangrijk is dat DOCDATA N.V. de institutionele belegger ook bedient door middel van individuele bezoeken, door het opzoeken van buitenlandse beleggers, denk aan Londen, door het bijwonen van conferenties, enzovoorts. De tijd lijkt aangebroken dat daar wat meer activiteiten gaan plaatsvinden en dat is ook passend bij de grootte van het beursfonds DOCDATA N.V.

De Voorzitter antwoordt, dat in het kader van de gesprekken over het strategisch plan ook de rol van investor relations in de nieuwe strategische fase naar voren komt. Het punt wordt serieus ter harte genomen.

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat Docdata in Duitsland richting de top-5 gaat op het gebied van e-commerce fulfilment. Docdata volgt Zalando op twee manieren. In de eerste plaats door de lokale retourverwerking zowel in Nederland als de UK. Daarnaast probeert Docdata afspraken te maken om bepaalde services bij Docdata te laten uitvoeren. Docdata heeft hier bijna wekelijks overleg met Zalando over. Tot nu toe is Zalando uitermate tevreden over de kwaliteit en de service die wordt geleverd en dat iedere dag weer. Zalando blijft een lastige klant. De investeerders achter Zalando willen uiteindelijk het bedrijf verkopen aan de hoogste bieder. Docdata moet zich goed realiseren wat hier de gevolgen van kunnen zijn. Nieuwe klanten binnen halen is lastig, maar het lukt toch om ze binnen te halen. Op het gebied van pure fulfilment zijn dat er niet veel op jaarbasis, maar dat hoeft ook niet als de goede klanten worden binnengehaald. De beste klanten zijn de klanten waar specifieke internet investeerders achter zitten, want die zijn bereid in marketing te investeren. Deze klanten probeert Docdata ook binnen te halen, zodat Docdata ook weer de investeerders kan benaderen, met het doel dat zij de andere bedrijven die zij in hun portfolio hebben bij ons aanbrenge.

Het antwoord op de vraag of partijen terugkomen op het zelf uitvoeren is, als het gevestigde e-commerce spelers zijn, 'nee'. Amazon blijft het zelf doen en eBay koopt de activiteit zelf, dus zij willen het zelf in de greep hebben. Jonge e-commerce bedrijven willen de fulfilment graag overlaten aan een ander. Retail bedrijven willen het de ene keer zelf doen en de ander keer outsourcen. Als hun eigen distributiecentra leegstaan, doordat de winkelverkoop afnemen, dan halen ze het belangrijkste stuk e-commerce maar weer in huis, om dat te vullen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 3.a, vaststelling van de jaarrekening.

De Voorzitter geeft aan, dat de jaarrekening over het boekjaar 2010 is opgesteld door de directie en door de externe accountant KPMG Accountants N.V. is voorzien van een goedkeurende accountantsverklaring. Deze accountantsverklaring is opgenomen op pagina 130 en 131 van het jaarverslag. De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen of het maken van opmerkingen.

De heer Koedam zou graag een vraag willen stellen aan de accountant, over de inhoud van de management letter. De heer Koedam wil graag weten wat de voorgestelde verbeteringen en aanbevelingen zijn aan directie en commissarissen en of hij dat nader wil toelichten.

De Voorzitter antwoordt, dat het standpunt van de raad van commissarissen en directie is, dat daarover geen openbare mededelingen worden gedaan in verband met het vertrouwelijke karakter van de inhoud. De vraag kan ook aan de accountant worden gesteld.

De heer Verhoeven van KPMG antwoordt, dat KPMG een opdracht tot onderzoek van de jaarrekening heeft gekregen. De uitkomst van deze werkzaamheden zijn terug te vinden in de accountantsverklaring. Het is de accountant niet toegestaan om over de inhoud van de management letter te communiceren met de algemene vergadering. In het jaarverslag staat informatie over de administratieve organisatie en de interne beheersing, daar heeft het management een uitspraak over gedaan. KPMG doet daar een marginale toets op en heeft bij die paragraaf verder geen opmerkingen.

De heer Koedam merkt vervolgens op, dat dit het meest magere antwoord is tot dusverre van alle vergaderingen die hij heeft meegemaakt.

De heer Verhoeven merkt op, dat hij op meerdere vergaderingen is geweest, waar de heer Koedam niet is geweest.

De heer Van Der Burg vraagt zich af of er nog compensabele verliezen en claims zijn.

De heer Verstraeten antwoordt, dat er altijd wel een aantal kleinere claims zijn die niet van materiële invloed zijn, maar die formeel juridisch gezien wel in potentie een risico met zich meebrengen. Dit is een wat formele opmerking ter volledigheid in de toelichting bij de jaarrekening. Het betreffen geen zaken die het noodzakelijk maken om in dit jaarverslag of in de jaarrekening gedetailleerder te beschrijven dan wel in de vergadering te bespreken. Gedacht kan bijvoorbeeld worden aan een geschil met een afnemer over een factuur of het ontslag van een werknemer. De post voorzieningen slaat op garantievoorzieningen. Zoals in de toelichting op de jaarrekening op pagina 92, 93, 101 en 102 valt te lezen, zijn er inderdaad compensabele verliezen beschikbaar, waarvan op balansdatum wordt ingeschat tot op welke hoogte die in de toekomst zullen kunnen worden gerealiseerd. Het bedrag dat DOCDATA N.V. denkt te gaan compenseren is opgenomen in de vorm van een uitgestelde belastingvordering.

De heer Stevense vraagt zich af waarom de beheerskosten op pagina 54 niet nader zijn toegelicht.

De heer Verstraeten antwoordt, dat de verkoopkosten en beheerskosten kostencategorieën zijn die voor wat betreft de nadere detaillering en toelichting in de jaarrekening als zodanig niet verplicht moeten worden toegelicht en nader gespecificeerd. In het jaarverslag wordt de financiële gang van zaken van het jaar toegelicht en daarin kan een omschrijving worden gevonden van de onderdelen. Het activiteitsniveau van Docdata is aanzienlijk gegroeid en met name ook het effect van de acquisitie van de activiteiten in Duitsland van de voormalige Dohmen Solutions Groep. Daarmee is de kostenbasis in zijn totaliteit groter geworden.

De heer Stevense vraagt zich af, of de goodwill in 2009 of 2010 is afgeschreven.

De heer Verstraeten antwoordt, dat in het jaarverslag een uitsplitsing van de goodwill is opgenomen en op welke wijze deze is opgebouwd uit de verschillende componenten van de onderliggende deelnemingen. Er is nagenoeg geen verschil tussen 2010 en 2009 qua boekwaarde van de goodwill. Het enige effect is een valuta koerseffect op de goodwill dat stamt uit bedrijven in Engeland. De impairment welke in 2009 is verantwoord, staat voor de volledigheid ook in de toelichting vermeld met het oog op de vergelijkende cijfers.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2010 in stemming en constateert dat de jaarrekening inclusief de balans per 31 december 2010 en de daarbij behorende toelichting is vastgesteld.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 3.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 3.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 2010 een dividend uit te keren van EUR 0,35 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.

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 3.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 3.e, 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. 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 4, 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 2011.

De heer Stevense zou graag de accountant voor een periode van twee jaar benoemd zien.

De Voorzitter antwoordt hier niet veel voor te voelen, maar er zal bij de heer Stevense op terug worden gekomen.

De heer Vrijdag vraagt zich af waarom voor deze accountant wordt gekozen.

De heer Verstraeten antwoordt, dat het een zakelijke afweging is. Ieder jaar heeft de directie samen met KPMG een evaluatiemoment omtrent de controle. Vervolgens bespreekt de directie dit met de raad van commissarissen. De directie is zeer tevreden met de dienstverlening van KPMG en heeft voorgesteld KPMG opnieuw te benoemen.

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

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 5.a, bezoldigingsbeleid van de directie.

Ten aanzien van de hoofdpunten van het remuneratiebeleid over het afgelopen boekjaar dient een aantal punten te worden toegelicht. Het salaris van de CFO is met ingang van 2011 verhoogd naar zijn doelsalaris van EUR 175.000. Dat was in 2010 EUR 162.500 en het salaris van de CEO is met EUR 250.000. gelijk gebleven aangezien de CEO reeds in 2010 op zijn doelsalaris zat.

De raad van commissarissen heeft bij de vaststelling van het strategieplan voor 2010-2012 uitvoerig naar de salarissen en andere arbeidsvoorwaarden gekeken en die vastgesteld voor de periode van het strategisch plan. De beide directieleden hebben het doelsalaris bereikt. De bonus toekenning over het jaar 2010 heeft geresulteerd in een totale bonus voor de CEO van EUR 219.792. Dat is 87,9% van het jaarsalaris 2010 en bij de CFO van EUR 106.823, dat is 65,7% van het jaarsalaris 2010. Die bonus bestaat uit een aantal componenten. Enerzijds een cash-gedeelte dat deels is gerelateerd aan het bereiken van een EBIT-resultaat en een ander gedeelte dat is gekoppeld aan de realisatie van persoonlijke doelstellingen. Anderzijds een gedeelte dat in aandelen wordt betaald. Beide delen betreffen korte termijn componenten, die zijn gerelateerd aan de EBIT-doelstellingen die het budget overschrijden. Toekenning geschiedt op basis van een staffelafhankelijk van de mate van overschrijding wordt een groter gedeelte van de aandelen toegekend. De raad van commissarissen heeft verder besloten om in 2011 de lange termijn component, het PSP, dat vorig jaar is geïntroduceerd, aan de CEO maximaal toe te kennen, hetgeen betekent 25% van het jaarsalaris en bij de CFO eveneens maximaal, te weten 15%.

De heer Koedam vraagt zich af wat de meetbare objectieve criteria zijn die zijn vastgesteld voor deze variabele beloning en in welke mate deze zijn gehaald. Vervolgens zou de heer Koedam ook de persoonlijke doelstellingen willen weten.

De Voorzitter antwoordt, dat de meetbare doelstellingen met name doelstellingen zijn die gerelateerd zijn aan EBIT-resultaten. Dat is verreweg het grootste gedeelte, zowel in de korte-termijn cash als in de aandelen-component. De maximale toekenning voor het onderdeel persoonlijke doelstellingen is 15% van het jaarsalaris. Daarnaast is 35% van de cash component gerelateerd aan het behalen van EBIT doelstelling. Er is 46,25% uitgekeerd en dat komt omdat een gedeelte van de persoonlijke doelstellingen niet volledig is gehaald. De persoonlijke doelstellingen zijn ieder jaar drie à vier persoonlijke doelstellingen, die voor de raad van commissarissen goed meetbaar zijn. Deze worden niet gepubliceerd. Dat wil niet zeggen dat de persoonlijke doelstellingen in absolute getallen meetbaar zijn. De persoonlijke doelstellingen zijn voor zowel de CEO als de CFO voor 75% gehaald.

De heer Koedam vraagt zich af, of er zwaarwegende argumenten zijn om de persoonlijke doelstellingen niet te delen met de algemene vergadering. Het brengt toch immers niet de onderneming in gevaar.

De Voorzitter antwoordt, dat hij de doelstellingen niet graag in de openbaarheid heeft vanuit een concurrentieperspectief.

De heer Koedam verzoekt de Voorzitter vriendelijk om volgend jaar toch de doelstellingen te delen. De doelstellingen zouden ook zo geformuleerd kunnen worden, dat dit niet tot een gevaar leidt. Het is eigenlijk niet nodig om hier een zwijm van vaagheid over te laten bestaan.

De Voorzitter antwoordt, dat DOCDATA N.V. een uitermate transparante onderneming is en een transparant beleid voert. De Voorzitter vraagt vervolgens of andere aandeelhouders nog vragen willen stellen en constateert dat geen van de overige aanwezigen het woord wenst te voeren.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 5.b, goedkeuring voor de aanpassing van het 'Performance Share Plan'.

De heer Koedam geeft aan, dat het voorstel niet conform de Code is, maar gezien het marginale karakter zal hij voor het voorstel stemmen.

De Voorzitter vervolgt, dat naar aanleiding van een door de Remuneratie Commissie uitgevoerde evaluatie van de ervaringen gedurende het eerste jaar na invoering van het plan wordt voorgesteld, om de voorwaarden van het PSP op één punt aan te passen. Deze aanpassing behelst de invoering van de mogelijkheid voor alle deelnemers aan het PSP, inclusief de leden van de directie, om een toereikende hoeveelheid van onvoorwaardelijk verkregen aandelen te verkopen om de verschuldigde belastingen te voldoen ('sell-to-cover-taxes') aan het eind van de driejaars prestatieperiode. Het resterende aantal geleverde aandelen zal voor de duur van de daaropvolgende tweejaars blokkeringsperiode verplicht aangehouden dienen te worden. Dit is een veel voorkomende regeling.

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

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 6, voorstel tot wijziging van de statuten.

Aan de orde is een voorstel tot wijziging van de statuten van de vennootschap. De directie van DOCDATA N.V., onder goedkeuring van de raad van commissarissen, stelt voor de statuten te wijzigen en ieder lid van de directie te machtigen daarin de wijzigingen aan te brengen die mochten voortvloeien uit overleg met Euronext Amsterdam door NYSE Euronext en de statutenwijziging bij notariële akte te constateren.

Het voorstel behelst wijziging van diverse statutaire bepalingen, vergezeld van een toelichting, zoals deze is vermeld in het voorstel. De directie beoogt met het voorstel om de statuten van de vennootschap in lijn te brengen met de bepalingen van de volgende wetten: Boek 2 Burgerlijk Wetboek, Wet op het financieel toezicht en Wet giraal effectenverkeer.

De belangrijkste wijzigingen hebben betrekking op:

- oproeptermijn algemene vergadering van aandeelhouders van 42 dagen;
- oproeping algemene vergadering van aandeelhouders via de website van DOCDATA N.V.;
- verplichte registratiedatum van 28 dagen;
- verhogen inkoopgrens eigen aandelen tot 50%;
- opmaken jaarrekening binnen 4 maanden.

De heer Van der Burg vraagt zich af, of er een quorum aanwezig moet zijn.

De heer Preller antwoordt, dat er geen quorum vereist is.

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

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 7.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 15 december 2012, 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 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 7.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 15 december 2012.

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

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 7.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 15 december 2012 in stemming. Aandeelhouder Van Erum stemt tegen het voorstel. Vervolgens constateert de voorzitter dat het voorstel is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9, rondvraag.

De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Koedam merkt op, dat in geval van een majeure wijziging in de strategie van de onderneming een BAVA gehouden moet worden.

De Voorzitter geeft aan, dat deze opmerking ter harte wordt genomen.

De heer Stevense zou graag zien, dat ieder jaar één commissaris aftreedt, omdat anders de opvolging in het geding komt.

De Voorzitter merkt op, dat de samenstelling van en de continuïteit binnen de raad van commissarissen een constant punt van aandacht is en zeker ook nog eens extra bekeken zal worden in het kader van de strategische oriëntatie.

De heer Van Leeuwen zou graag zien, dat de vergadering via internet te volgen is.

De heer Alting von Geusau geeft aan, dat dit in overweging zal worden genomen.

De Voorzitter bedankt alle aanwezigen voor de aanwezigheid en inbreng en sluit de vergadering om 16.40 uur.

Getekend
te Waalwijk
op 30 november 2011

Getekend
te Rotterdam
op 6 december 2011

VOORZITTER

SECRETARIS