

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCdata N.V., gehouden op donderdag 10 mei 2007, om 14.00 uur in Hotel NH Waalwijk (Sprang Capelle), Bevrijdingsweg 1 te Waalwijk.

De Voorzitter van de vergadering is de heer E.F. van Veen, 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 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 25 april 2007 in Het Financieele Dagblad en op 26 april 2007 in de Officiële Prijscourant;
- een exemplaar van de agenda voor deze vergadering en van de jaarstukken over het boekjaar 2006 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 servicedesk 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; ongeveer 59% van de aandelen is gedeponereerd en het exacte aantal aanwezige aandeelhouders zal later in de vergadering worden medegedeeld.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Alting von Geusau voor het directieverslag.

De heer Alting von Geusau zal verslag doen over het boekjaar 2006, maar zal tevens vooruit kijken naar de strategie voor het jaar 2007 en verder. DOCdata bestaat op dit moment uit drie divisies, te weten de Media Groep, de e-Solutions Groep en Industrial Automation Integrators (IAI). Op dit moment bevindt de onderneming zich in een transformatieproces. De jaren 2006 en 2007 zijn aangeduid als de overgangsjaren. De implementatie van de strategie "Visie 2010: 'Gear to Growth'" ligt op schema, maar er is nog veel te doen. Daarnaast ontwikkelt de uiteengezette strategie zich nog. Duidelijk is wel, dat in de strategie de groei goed zichtbaar is. De onderneming ontwikkelt zich van een productiebedrijf naar een innovatief service bedrijf. Zij voegt nieuwe services toe aan het pakket voor de klanten. In de jaren 2006 en 2007 wordt een sterk platform gecreëerd, waarop de strategie kan worden uitgebouwd. Voor IAI geldt, dat deze onderneming zich nog in een ontwikkelfase bevindt. In 2007 zijn de inspanningen met name gericht op het ontwikkelen van een duidelijke strategie voor IAI. Voor de e-Solutions Groep is al een duidelijke strategie ontwikkeld. Binnen de Media Groep is een ontwikkeling te zien van een media groep naar een e-Media Services bedrijf, oftewel een ontwikkeling van een productiebedrijf naar een innovatief service bedrijf. De Media Groep is nodig om de strategie voor de e-Solutions Groep goed uit te rollen. De focus van de Media Groep is het maximeren van de cashflow. De attentie van het management is gericht op het inzetten en uitrollen van de e-Solutions strategie. Het doel is om klanten uit de Media Groep te interesseren voor e-Solutions oplossingen. Daarnaast worden e-Content Services en e-Application Services ontwikkeld. Ieder land heeft zijn eigen specifieke eigenschappen en dit betekent, dat in ieder land op een andere manier wordt omgegaan met de Media Groep en de ontwikkeling tot een e-Media Services Groep. De strategie is "Visie 2010: 'Gear to Growth'". Het doel is om te komen tot een versnelling in de ontwikkeling. De focus is gericht op het bedenken van oplossingen voor klanten. In Nederland is daarvan een

goed voorbeeld Bol.com, met welke klant DOCdata een hele ontwikkeling heeft doorgemaakt. DOCdata wil een innovatief bedrijf zijn, nieuwe services toevoegen en professionele oplossingen voor klanten bedenken en dit alles met een groei in de winstgevendheid. Daarbij is in het afgelopen jaar de nadruk gelegd op ondernemerschap en innovatiekracht van het bedrijf. Dit is ondermeer bereikt door het aantrekken van ondernemende mensen, bijvoorbeeld door het overnemen van bedrijven waar echte ondernemers werkzaam zijn en het daarnaast mogelijk maken dat mensen zelf een aandeel in het bedrijf hebben. De innovatie betreft met name het toevoegen van nieuwe services. De missie voor de e-Solutions Groep is, dat deze groep dé e-Service Provider wordt in Europa. De strategie is gericht op de business-to-business activiteiten. Voor die klanten worden specifieke oplossingen bedacht op basis van zoveel mogelijk standaardmatige toepassingen. Gedacht kan daarbij worden aan een order entry systeem of een retourmodule, die specifiek voor een klant wordt toegepast. Daarnaast kan worden gedacht aan het bouwen van een website voor bijvoorbeeld Ferrari. De engine achter de website is standaard, maar de 'look and feel' van de website is specifiek Ferrari. De belangrijkste business drivers zijn het vergroten van het aanbod van de e-Solutions Services en dan met name gericht op zogenaamde kopieerbare basis concepten. Het marktaandeel zal moeten worden vergroot en dan voornamelijk in Europa. In de eerste plaats zijn de inspanningen gericht op Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland.

De markt en in het bijzonder de markt rondom het internet groeit sterk. Op dit moment is sprake van een jaarlijkse groei van meer dan 30%. DOCdata heeft als doelstelling om harder te groeien dan de markt. Elk onderdeel van het bedrijf is een eigen business unit met een eigen business model. Klanten kunnen uit de verschillende onderdelen een eigen model samenstellen. De onderdelen variëren van de onderkant van de keten, het e-Fulfilment, oftewel distributie en logistiek, tot de bovenkant, e-Commerce Solutions, zoals het bouwen van een website. Daarnaast richt de onderneming zich op e-Financial Services o.a. via de ontwikkeling van een payment platform. Tenslotte zijn er de E-Media Services. Als een soort onderliggend platform wordt gewerkt aan het bouwen van e-Partnerships. De partnerships zijn belangrijk om de innovatieve kracht te optimaliseren.

Het onderdeel e-Fulfilment kent een aantal verschillende activiteiten, variërend van distributie en logistiek en het daarbij behorende reporting aan de klanten. Voor iedere klant kan een specifieke oplossing worden aangeboden. De groei in deze activiteit is sterk en er wordt nu gewerkt aan de bouw van een nieuwe opslaghal.

e-Commerce Solutions betreft voornamelijk IT-ontwikkelingen en het bouwen van websites. Daarbij worden creatieve oplossingen, datamanagement, e-business tools en analyse tools aangeboden aan de klanten. De activiteiten van e-Commerce Solutions zijn geïntegreerd in Waalwijk bij de e-Fulfilment activiteiten, zodat er veel onderling contact is. Het doel is om klanten die fulfilment diensten afnemen eveneens te interesseren voor e-Commerce services en vice versa. Met deze e-Commerce Solutions gaan ook een ander soort medewerkers onderdeel van het bedrijf uitmaken. Deze medewerkers houden zich bezig met het stylen van websites en zijn creatief. Het is de combinatie binnen het bedrijf die een hele dynamische sfeer tot stand heeft gebracht.

Triple Deal houdt zich bezig met e-Financial Services. DOCdata heeft daarin een minderheidsbelang genomen en heeft de optie om dit jaar het belang uit te breiden naar een meerderheidsbelang. Zodra daaromtrent een besluit is genomen, zal hiervan mededeling worden gedaan. Het doel is om uiteindelijk veel meer te gaan aanbieden dan uitsluitend payment via het internet. Te denken valt hierbij niet alleen aan zogenaamde pay-in diensten, maar ook pay-out diensten. Daarnaast kan worden gedacht aan het management van de debiteurenvorderingen van klanten. Dit past allemaal binnen het concept van e-Financial Services. Een belangrijk onderdeel hierbij is ook de zogenaamde fraudepreventie en het verstrekken van inlichtingen via het internet online aan de klanten. De klant heeft toegang tot zijn onderdeel van de database. Het systeem werkt 24 uur per dag, 7 dagen per week. DOCdata ontwikkelt zich van een productiebedrijf naar een servicebedrijf, de e-Media Services. Het betreft zowel de verzending van de content voor klanten naar de eindconsument, als ook de verzending via het internet. DOCdata

wil in de toekomst platforms gaan aanbieden aan de klanten voor bijvoorbeeld het opslaan van de content. Dit kan zien op klanten die content willen distribueren naar de eindconsument, als ook het beheren van bepaalde applicaties voor klanten. Een voorbeeld hiervan is het runnen van een website die nagenoeg 100% van de tijd 'up and running' moet zijn. Op dit moment wordt deze website extern voor de klanten beheerd, maar een mogelijkheid zou kunnen zijn om dit in de toekomst zelf als service aan de klanten te gaan aanbieden.

De e-Partnerships zien met name op het creëren van innovatieve ideeën. Het moet een katalysator zijn voor de groei. Daarnaast kan het worden gebruikt om onderdelen te testen voor business modellen. Als een onderdeel succesvol is, dan wil DOCdata de meerderheid van de partnership kunnen verkrijgen.

Binnen DOCdata wordt de e-Fulfilment activiteit vanuit Waalwijk uitgevoerd. Dit onderdeel heeft een zeer sterke groei laten zien. Het bedrijf groeit mee met haar belangrijkste klanten, zoals Bol.com. In Duitsland is een bedrijf opgezet voor specifiek fulfilment, als een echt nieuwe operatie. Dit houdt in, dat het een paar jaar zal duren voordat dit onderdeel winstgevend zal zijn. In Engeland is door de aankoop van Braywood een fulfilment bedrijf gekocht. In 2006 is een belang van 76% in Braywood genomen en in de komende vier jaren kan het belang worden uitgebreid naar 100%. In Duitsland is een minderheidsbelang genomen in een bedrijfje, dat als het ware een combinatie is tussen een partnership en e-Fulfilment. Op dit moment is het een belang van 30% en de mogelijkheid bestaat om dit belang in de toekomst uit te breiden naar een meerderheid. Voor de e-Commerce Solutions activiteit is een belang van 40% genomen in een klein bedrijf uit de regio. Dit belang is in 2006 vervolgens uitgebreid tot 60%. De krachten worden gebundeld op het gebied van contacten, klanten en kennis en het ondernemerschap en de innovatiekracht van dat bedrijf en de samenwerking is succesvol. DOCdata heeft ook een samenwerking met Hewlett Packard, voor het aanbieden van diensten voor het bestellen van HP producten, zoals inktcartridges. De omzet die via deze site wordt gerealiseerd is omzet van DOCdata. Verder heeft DOCdata een belang van 30% in Triple Deal B.V. met een optie tot het verkrijgen van een meerderheid in 2007.

De Braywood activiteiten bestaan uit twee onderdelen, te weten fulfilment en donation handling. De donation handling activiteit betreft het verwerken van cheques in het Verenigd Koninkrijk die mensen doneren voor goede doelen. Deze activiteit past in het business model van e-Financial Services en de bedoeling is om deze activiteit middels dat platform verder uit te bouwen. De e-Media Services activiteit betreft de bestaande bedrijven in de Benelux, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Daarnaast heeft DOCdata een broker in Berlijn voor de productie van CD's en DVD's, alsmede een broker die handelt in de content.

De focus voor 2007 is gericht op het uitbouwen van de e-Financial Service diensten. Hiervoor zal moeten worden geïnvesteerd in goede mensen die extra services kunnen toevoegen. Dit zal vanzelfsprekend aanzienlijke kosten met zich meebrengen. Er wordt geïnvesteerd in mensen en de ontwikkeling van services. In de tweede helft van 2007 zal een nieuwe launch van DOCdata plaatsvinden, onder de naam DOCdata 2.0. Deze marketing is met name gericht op de business to business activiteiten. Het doel is om nogmaals duidelijk naar voren te brengen welk concept door DOCdata wordt aangeboden. Hier zal in het komende halfjaar veel aandacht aan worden gegeven. Daarnaast is natuurlijk de groei belangrijk, zowel bij bestaande klanten als door het werven van nieuwe klanten.

Zoals eerder aangegeven, wordt voor wat betreft de IAI activiteit momenteel hard gewerkt aan de ontwikkeling van de strategie. Hierbij zijn industrie experts ingeschakeld en hebben company searches plaatsgevonden. De bedoeling is om in de tweede helft van 2007 de richting voor het bedrijf te bepalen. Het realiseren van de groei in de huidige markt is voor IAI niet eenvoudig. Het is een heel winstgevend bedrijf, maar afhankelijk van overheidsopdrachten. Er zal dit jaar veel tijd en energie worden gestoken in het definiëren van een duidelijke strategie en ook dit zal kosten met zich meebrengen.

Kijkend naar het jaar 2007 en de te verwachten winst voor 2007, dan is die winst van een aantal factoren afhankelijk. In de eerste plaats is het de vraag in hoeverre de omzet in de Media Groep kan worden gestabiliseerd, terwijl deze groep wordt omgevormd tot een e-Media Services Groep. De succesvolle implementatie van de e-Solutions Groep is heel belangrijk. Het behouden van de klanten en het realiseren van groei door die klanten. Voorts is van belang dat de acquisities gaan bijdragen in 2007. Voor IAI is belangrijk hoeveel orders kunnen worden afgeleverd. Tenslotte is een heel belangrijk punt of de strategieën voor de bedrijven succesvol kunnen worden ontwikkeld en geïmplementeerd. Er zullen dit jaar extra kosten moeten worden gemaakt en er zal worden geïnvesteerd in mensen, middelen en bedrijven. De focus is gericht op de groei naar de toekomst. Essentieel hierbij is het kunnen werven en behouden van kwalitatief goede mensen. De directie heeft daar alle vertrouwen in. Zoals gezegd, zijn de jaren 2006 en 2007 overgangsjaren. Het is een belangrijk en innoverend proces. Het uiteindelijke doel is het versnellen van de groei en het uitvoeren van de ontwikkelde strategie.

De Voorzitter bedankt de heer Alting von Geusau en geeft vervolgens het woord aan de heer Verstraeten voor het bespreken van de hoofdlijnen van de financiële gegevens over 2006.

De heer Verstraeten zal de resultaten over 2006 in hoofdlijnen uiteen zetten en zich daarbij richten op de omzet, het bedrijfsresultaat, de nettowinst en de balans. Bij de omzetontwikkeling van DOCdata is de omzet weergegeven zoals deze ook in de jaarrekening over 2005 is weergegeven, waarbij de activiteiten van Frankrijk zijn gepresenteerd als beëindigde bedrijfsactiviteiten. Bij de omzetverdeling valt op de sterke groei van de e-Solutions Groep in 2006. De omzet is gestegen van 7,5 miljoen euro in 2005 naar 13,8 miljoen euro in 2006. De omzet van de Media Groep is verder gedaald van 43 miljoen euro in 2005 naar 37 miljoen euro in 2006. IAI heeft in 2005 een fantastisch jaar gehad met een omzet van 9,8 miljoen euro, maar heeft ook 2006 goed kunnen afsluiten met een omzet van 8,7 miljoen euro. Dit alles resulteert in een omzet van 59,5 miljoen euro voor 2006 uit voortgezette bedrijfsactiviteiten. Bij de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat per segment, kan worden geconstateerd, dat de winstgevendheid van de Media Groep in 2006 verder is teruggelopen. Dit was verwacht. Het resultaat is desalniettemin een mooi resultaat. Bij de e-Solutions Groep is het bedrijfsresultaat niet in dezelfde mate gestegen als de omzet. Reden hiervoor is, dat de kosten voor de baten uitlopen. Er is geïnvesteerd in de organisatie en de medewerkers met de daarbij behorende kosten. Uiteindelijk is een bedrijfsresultaat van bijna 1 miljoen euro gerealiseerd. De meest winstgevende activiteit voor wat betreft het bedrijfsresultaat is ook in 2006 IAI geweest, met een bedrijfsresultaat van 2,8 miljoen euro. De totale marge op het bedrijfsresultaat is gedaald van 9,5% naar 7,8%. De marge van de Media Groep is stabiel gebleven. Het is een markt met grote prijsconcurrentie, maar de directie werkt ieder jaar weer aan de kostenstructuur binnen de media activiteiten. Bij de e-Solutions Groep is het effect van het kostenpatroon en de investeringen zichtbaar. In de winst- en verliesrekening is te zien, dat het resultaat met betrekking tot de activiteiten in Frankrijk als een afzonderlijke post is opgenomen. In 2006 heeft dat geresulteerd in een verlies van 2,9 miljoen euro uit de activiteiten in Frankrijk. Dit valt uiteen in twee componenten, te weten een gedeelte negatief bedrijfsresultaat in 2006 en een gedeelte eenmalige afschrijving in verband met de beëindiging van de activiteiten in Frankrijk. Kijkend naar de voortgezette bedrijfsactiviteiten in 2006, dan kan worden geconstateerd, dat een winst is behaald van ongeveer 3 miljoen euro, tegenover een winst van ongeveer 3,5 miljoen euro in 2005. De winst voor belastingen is uitgekomen op een bedrag van 4,7 miljoen euro. Voor wat betreft de balans geldt, dat DOCdata bekend staat als een bedrijf met een sterke balans. In 2006 is een behoorlijk verlies genomen op de activiteiten in Frankrijk. Dit heeft naar het oordeel van de directie niet geleid tot een verzwakking van de balanspositie. Een ander belangrijk effect op de balanspositie heeft de acquisitie van Braywood in 2006 gehad. In 2006 is een belang van 76% in Braywood genomen. Daarnaast is een call-optie en put-optie structuur met de aandeelhouders overeengekomen met betrekking tot de resterende 24% van de aandelen in de komende vier jaar. Deze structuur van de

koopovereenkomst heeft onder de IFRS regels tot gevolg, dat in de consolidatie Braywood voor 100% wordt meegenomen in de balans van DOCdata. Onder de voormalige Nederlandse richtlijnen zou men verwachten, dat een minderheidsbelang van 24% wordt verantwoord in de balans. Onder IFRS grondslagen heeft de put-optie tot gevolg, dat in de balans een verplichting moet worden opgenomen, te weten de waardering van de putoptie. Hiervoor is een bedrag van ongeveer 1,8 miljoen euro opgenomen. Het belang van Braywood is voor het geheel in de balans opgenomen. Dit heeft met name een invloed gehad op de net assets. Uit de balans blijkt voorts het netto kasoverschot van DOCdata. Als een gevolg van de acquisitie van Braywood en Triple Deal is het netto kas overschot gedaald van ongeveer 10,5 miljoen euro per eind 2005 naar een bedrag van ongeveer 4,1 miljoen euro per eind 2006. Het eigen vermogen is licht gedaald ten opzichte van 2005 als een gevolg van ondermeer het dividend dat is uitgekeerd in 2006 op basis van de bestemming van het resultaat 2005.

De Voorzitter bedankt de heer Verstraeten voor zijn toelichting en geeft vervolgens de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Stevense spreekt namens de Stichting Rechtsbescherming Beleggers en is tevens aandeelhouder in het bedrijf.

Vorig jaar is aangegeven, dat de Media Groep in de loop van 2006 gemigreerd zou worden naar een e-Commerce Groep. In het jaarverslag over 2006 is de groep echter nog steeds een zelfstandige entiteit. De naam van IAI zou worden gewijzigd in Laser Application Group. Ook deze wijziging is niet doorgevoerd. De vraag is wat hiervoor de redenen zijn. Bij de Media Groep wordt aangegeven, dat de omzet en het resultaat zal blijven dalen. De optie op het uitbreiden van het belang in Triple Deal loopt af op 1 juni. Kunnen hieromtrent mededelingen worden gedaan. De vraag is ook wat de uitoefenprijs zal zijn. In Duitsland is een bedrijf gekocht en een bedrijf opgezet. De vraag is of deze strategie kan worden uitgelegd. Voor wat betreft de investering in de film 'Kruistocht in Spijkerbroek' vraagt de heer Stevense zich af, of inmiddels de eerste revenuen zijn ontvangen. In Frankrijk is de optie op de grond en het gebouw uitgeoefend. De vraag is wat de bedoeling met het onroerend goed in Frankrijk is.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vragen ten aanzien van de Media Groep. De Media Groep is momenteel nog een zodanig belangrijk onderdeel van DOCdata voor wat betreft omzet en geïnvesteerd vermogen, dat het voor aandeelhouders goed is om een zelfstandig inzicht in de Media Groep te kunnen krijgen. De strategie ten aanzien van de Media Groep is voldoende duidelijk uiteengezet, mede in verband met het afnemen van de omzet en het resultaat.

Voor IAI is een wijziging van de naam overwogen. Omdat echter de strategie nog niet helder en duidelijk is geformuleerd en gecommuniceerd, is er voor gekozen om de naam tot dat moment ongewijzigd te laten. De naam Laser Application Group zou duiden op een divisie met allerlei verschillende bedrijven. IAI is evenwel één bedrijf. Het optierecht ten aanzien van het belang in Triple Deal loopt inderdaad tot 1 juni en hieromtrent zullen op korte termijn mededelingen worden gedaan. Daarbij zal tevens worden gemeld op welke wijze de financiering zal zijn geregeld. Voor Duitsland geldt, dat het een groot land is. DOCdata heeft een bedrijf in Berlijn en besloten is om daar de e-Solutions Groep verder uit te bouwen. Vervolgens ontstond er een opportunity in de fulfilment activiteiten, met de mogelijkheid om een minderheidsbelang in een bedrijf te nemen dat een contract heeft met een belangrijke klant op de Duitse markt. De film 'Kruistocht in Spijkerbroek' is in de bioscoop een succes. Er wordt dan ook vanuit gegaan, dat de investering zal worden terugverdiend. Als presentje wordt straks aan alle aandeelhouders een DVD exemplaar van de film aangeboden. De activiteit in Frankrijk is financieel volledig afgeboekt. Bovendien is het de bedoeling om in die activiteit zo min mogelijk management activiteit te steken. Voor het overige kunnen daar op dit moment geen mededelingen over worden gedaan.

De heer Hartog spreekt namens aandeelhouder Todlin. De spannende fase die DOCdata momenteel doormaakt

wordt met belangstelling gevolgd. De eerste vraag betreft de omzetting van de Media Groep in een e-Media Services bedrijf. Deze omzetting, die toch onder enige druk plaatsvindt, geeft onzekerheden. De cash van de onderneming is nodig om de e-Solutions Groep te laten floreren en verder uit te bouwen. Frankrijk is toch een "bleeder". Er is een zorg, dat voor Duitsland hetzelfde risico bestaat. Wellicht kan hier een toelichting op worden gegeven. De vraag is voorts, of het afstoten van de hele Media Groep een optie zou kunnen zijn. Voor wat betreft de strategie van zowel IAI als de e-Solutions Groep wordt opgemerkt, dat voor beide eigenlijk een risicovolle acquisitiestrategie zou moeten worden nagestreefd om de gewenste doelstellingen te bereiken. Voor de e-Solutions activiteit geldt, dat Europees gezien sprake is van lokale markten en dit betekent, dat indien DOCdata in elke geografische sector een goede positie wil verwerven dat bedrijven moeten worden overgenomen die een grotere omzet hebben dan het huidige Nederlandse bedrijf. De vraag is, of deze risico's voor een onderneming als DOCdata beheersbaar zijn. Is voor IAI het overnemen van bedrijven in het buitenland die groter zijn dan IAI het doel waarnaar wordt gestreefd.

De heer Alting von Geusau antwoordt voor wat betreft de Media Groep, dat voor alle drie de landen waar DOCdata actief is, per land een specifieke route voor de integratie is uitgedacht. Hier kunnen op dit moment nog geen verdere mededelingen over worden gedaan. Voor wat betreft de activiteiten in Duitsland geldt dat een belangrijk gedeelte van het management van het Duitse media bedrijf actief is in het ontwikkelen van e-solutions voor de groep als geheel. Voor wat betreft het al dan niet afstoten van de Media Groep in totaal geldt, dat de directie van mening is, dat het continueren op de huidige wijze meer cash kan genereren dan een eventuele verkoop. Bovendien wordt synergie in managementcapaciteit en klanten en dergelijke bereikt. Hier spelen verschillende overwegingen een rol. Ten aanzien van de acquisitie strategie is het niet de bedoeling om grotere bedrijven te gaan overnemen. De gedachte is met name, dat door de kopieerbaarheid van voornamelijk IT-oplossingen het mogelijk is om veel zelf op te zetten. Dit leidt initieel tot meer kosten, maar zal op termijn meer revenuen opleveren. Er wordt wel gekeken naar bedrijven die zouden kunnen worden overgenomen, met name bedrijven die nieuwe services leveren. Een voorbeeld daarvan is de payment service provider. Als er eenmaal een platform aanwezig is, dan kan dit via verkooporganisaties in het buitenland internationaal worden uitgerold. Ten aanzien van IAI geldt, dat een strategie voor IAI dit jaar verder wordt ontwikkeld en vervolgens naar aandeelhouders gecommuniceerd.

De heer Boom merkt op, dat in Het Financieele Dagblad van vandaag staat vermeld, dat Bol.com zijn activiteiten gaat uitbreiden met meer elektronica producten, zoals laptops en camera's. Betekent dit een toename in de activiteiten van DOCdata? Bij IAI wordt als risico gemeld de ontwikkeling van nieuwe technologieën. De vraag is wat de bedreiging van deze nieuwe technologieën inhoudt. Betekent dit dat de IAI technologie helemaal achterhaald wordt, of kan IAI inspelen op deze technologieën. In de presentatie is een aantal malen gezegd, dat sprake zal zijn van extra kosten en investeringen. De vraag is hoe deze zullen worden gefinancierd. Is het denkbaar, dat de grootaandeelhouders, die tezamen meer dan 65% van de aandelen houden, extra geld ter beschikking zullen stellen. Wordt met deze aandeelhouders overlegd?

De heer Alting von Geusau geeft met betrekking tot Bol.com aan, dat DOCdata in principe alle distributieactiviteiten verzorgt, exclusief Nederlandstalige boeken. Uitgangspunt is dat alle artikelen via DOCdata lopen. Het is dan ook zeer waarschijnlijk dat deze nieuwe producten ook via DOCdata zullen lopen. Producten als tweedehands boeken lopen niet via DOCdata, want die worden van consument naar consument gezonden. Bol verzorgt uitsluitend de facturering en de betaling. De bedreiging voor IAI op het gebied van technologie betreft de ontwikkeling van nieuwe vormen van veiligheidskenmerken die mogelijk in de markt worden erkend als betere kenmerken dan de huidige kenmerken.

De heer Boom vraagt of DOCdata met andere instituten samenwerkt op het gebied van technologie, bijvoorbeeld

met TNO.

De heer Alting von Geusau geeft aan, dat IAI steeds onderzoekt of er mogelijkheden zijn tot verbetering. De vraag van de extra geldmiddelen kan in de eerste plaats worden beantwoord met de opmerking dat DOCdata momenteel over voldoende geldmiddelen beschikt. Daarnaast kan op basis van de balans nog voldoende geld worden geleend. Er is geen enkele reden om hieromtrent met grootaandeelhouders te praten. Op dit moment is de onderneming in het geheel niet met vreemd vermogen gefinancierd. Het zou goed zijn om gedeeltelijk vreemd vermogen aan te trekken. Daarnaast genereert de onderneming zelf veel cash. Er is dus geen behoefte of noodzaak om geldmiddelen aan te trekken van grootaandeelhouders of in zijn algemeenheid op de beurs.

De heer Van Beek is vertegenwoordiger van Orange Oranje Participaties. De eerste vraag betreft de Media Groep. Enige tijd geleden werd gedacht dat ook de media-activiteiten in Duitsland, Engeland en Nederland dezelfde weg op zouden gaan als de activiteiten in Frankrijk. Het gevoel is, dat die kans duidelijk is afgenomen, omdat DOCdata probeert de activiteiten te transformeren naar e-Media Services. Hoe denkt het management het proces en het gebruik van klanten van de Media Groep naar de andere activiteiten uit te kunnen voeren. Ziet het management risico's in een verdere afbouw en de daarmee verband houdende kosten. Tweede vraag betreft de groei van het klantenbestand in e-Fulfilment. In hoeverre is hier sprake van een groei van het klantenbestand als zodanig, dan wel is er sprake van groei binnen bestaande klanten. Kan een inschatting worden gegeven van de groei van het aantal klanten, alsook van de groei van bestaande klanten. De derde vraag betreft electronic payment. Te lezen is, dat Google van plan is om in Engeland met een eigen betaalsysteem te komen. In hoeverre is het van belang dat DOCdata zelf een e-paymentsysteem ontwikkelt en uitrolt. Kan een dergelijk systeem niet beter worden ingekocht.

De heer Alting von Geusau geeft aan, dat in deze vergadering al het nodige over de Media Groep is aangegeven. In de Media Groep wordt steeds minder geïnvesteerd in productiemiddelen en mensen worden ingezet op andere gebieden. De klanten moeten worden behouden, maar de afhankelijkheid van de productie moet afnemen. Het gaat om het migreren naar een servicebedrijf. Voor wat betreft het klantenbestand geldt, dat DOCdata uitsluitend klanten bekend maakt die meer dan 1 miljoen euro omzet genereren. Een klant als Bol.com maakt zelf haar eigen groei bekend en DOCdata deelt daar in mee. Er worden regelmatig nieuwe klanten geïmplementeerd, doch dit betreft met name kleinere klanten. De autonome groei over 2006 kan worden doorgetrokken naar het jaar 2007. Ten aanzien van het betaalsysteem geldt, dat Triple Deal geen betaalsysteem ontwikkelt. Het bedrijf linkt in feite de website naar verschillende betaalsystemen. Klanten kunnen kiezen welk betaalsysteem zij willen gebruiken. Voor Triple Deal wordt het eigenlijk alleen maar interessanter als er meer verschillende betaalsystemen komen. Het wordt pas een probleem als er uiteindelijk maar één betaalsysteem overblijft. Het nieuwe initiatief van Google ziet DOCdata dus meer als een voordeel dan een nadeel.

De heer Witteveen spreekt namens Orange Oranje Participaties. In het jaarverslag staat vermeld, dat op het gebied van e-Solutions DOCdata verdere diensten zou willen ontwikkelen, dan wel activeren. De vraag is welke onderdelen nu nog door DOCdata worden gemist en of hier sprake zal zijn van het zelf ontwikkelen dan wel acquisities. Is het de bedoeling, dat ook buiten de drie bestaande landen activiteiten zullen worden ontwikkeld. De bruto marge voor Braywood is hoger dan die van DOCdata oud. Is de oorzaak gelegen in het verschil aan bedrijfsvoering, of zijn de targetmarges van DOCdata voor verbetering vatbaar. Ten aanzien van de strategie van IAI vraagt de heer Witteveen zich af, of de onderneming inmiddels voortgang heeft geboekt in de richting van de verpakkingindustrie. De tweede vraag is of bij de strategische discussie ook een mogelijke verkoop van deze entiteit wordt overwogen.

De heer Alting von Geusau geeft ten aanzien van de e-Solutions Groep aan, dat enerzijds sprake zal zijn van het

zelf ontwikkelen van activiteiten en anderzijds van acquisities. Bij dit laatste wordt met name gedacht aan gebieden rondom de e-Financial Services omdat DOCdata daarbij te weinig kennis in huis heeft. Acquisities zullen met name spelen op gebieden waar DOCdata zelf te weinig kennis van heeft, of de mogelijkheid krijgt om versneld ergens te kunnen instappen. Voor wat betreft de geografische ambitie geldt, dat deze voor de komende jaren met name is gericht op Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. De activiteiten zullen eerst in deze landen verder worden uitgerold. Overigens is het zo dat in sommige modellen, waaronder het e-Fulfilment model, DOCdata al in heel Europa of zelfs wereldwijd diensten voor klanten verricht. Deze diensten worden dan vanuit Nederland verricht. Voor wat betreft de brutomarge van Braywood geldt, dat Braywood bestaat uit twee volledig verschillende activiteiten, te weten de fulfilmentactiviteiten en de ‘donation handling and response’ activiteiten. Deze laatste activiteiten hebben een veel hogere marge dan de fulfilmentactiviteiten. De vergelijking is daarom niet goed te maken. De marge van Nederland op het gebied van de fulfilmentactiviteiten zal waarschijnlijk hoger zijn dan van Braywood. Voor IAI geldt dat, zoals eerder gezegd, de strategie van groei wordt ontwikkeld. De omzet binnen IAI is op dit moment stabiel. Daarom moet gekeken worden naar andere mogelijkheden om verdere groei te realiseren en de waarde van het bedrijf te vergroten. Een eventuele verkoop van IAI is op dit moment niet aan de orde, maar je moet nooit nooit zeggen.

De heer Vrijdag merkt op, dat hij begrepen heeft dat de nadruk zal liggen op Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. In Duitsland heeft DOCdata inmiddels een goede voet aan de grond. Geldt dit voor het Verenigd Koninkrijk ook?

De heer Alting von Geusau antwoordt, dat in Engeland het bedrijf Braywood is overgenomen. Het is de bedoeling om dit jaar de kennis over te brengen en te zorgen dat de activiteiten die in Nederland worden uitgevoerd eveneens in Engeland kunnen worden gedaan. Zowel in Duitsland als in Engeland heeft DOCdata zelf inmiddels een platform.

De Voorzitter constateert dat geen van de aandeelhouders verder vragen heeft. Vervolgens deelt de voorzitter mede, dat ter vergadering 53,23% van het geplaatste aandelenkapitaal is vertegenwoordigd.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 3, Corporate Governance.

Dit punt wordt ieder jaar op de agenda opgenomen, omdat het een belangrijk onderwerp is. De verhouding tussen de aandeelhouders, directie en commissarissen is belangrijk. De voorzitter merkt op, dat naar zijn oordeel de raad van commissarissen als een heel goed team functioneert. Daarnaast is de samenwerking met de directie heel goed. DOCdata conformeert zich aan de Corporate Governance code. Op een paar ondergeschikte punten wijkt zij af. Deze punten zijn genoemd op pagina 28 van het jaarverslag en zijn met name het gevolg van het feit dat DOCdata een klein beursfonds is. Zo heeft DOCdata geen ‘Secretary of the Board’ en geen interne audit functie. Wel heeft zij een remuneratie commissie en een audit commissie. Deze commissies werken naar het oordeel van de voorzitter heel goed. De cijfers worden intensief besproken met de directie en de accountant. DOCdata heeft voorts een interne controle- en risicobeheersingssysteem. Dit systeem kan uiteraard nog worden verbeterd, maar functioneert goed. De directie van DOCdata bespreekt maandelijks met de directie van de werkmaatschappijen de financiële gegevens. Binnen de raad van commissarissen worden de rapporten van de werkmaatschappijen eveneens besproken. DOCdata beschikt over systemen, die een adequaat en effectief inzicht verschaffen. De directie en raad van commissarissen zijn van mening dat zij controle heeft over de onderneming van DOCdata. De voorzitter geeft vervolgens de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Hartog spreekt namens Todlin en heeft twee opmerkingen. De eerste opmerking betreft de registratiedatum die sinds kort wettelijk mag worden gehanteerd en zelfs dertig dagen mag zijn. Het lijkt een opkomst verhogend middel om niet iedereen verplicht zijn stukken te laten deponeren. Het lijkt raadzaam om

daar eens naar te laten kijken binnen DOCdata. In hoeverre is DOCdata bereid tot het invoeren van een registratiedatum. De tweede opmerking betreft elektronische hulpmiddelen. Op dit moment wordt aangegeven dat webcasting nog te duur is. Wellicht ligt hier een mooie taak voor e-Solutions. Deze twee punten zijn van belang en kunnen leiden tot een vergroting van de deelname aan de vergadering.

De Voorzitter geeft aan, dat over deze punten binnen de directie en raad van commissarissen wordt nagedacht. Het punt van de elektronische hulpmiddelen moet statutair worden geregeld. Het voornemen is om dit volgend jaar in de algemene vergadering van aandeelhouders aan de orde te stellen.

De heer Verstraeten merkt in aanvulling op hetgeen de voorzitter heeft gezegd nog op, dat dit jaar wel met een registratiedatum is gewerkt. Daarnaast is gebruik gemaakt van de faciliteit die al in de statuten was opgenomen, te weten de zogenaamde 'proxy voting'. Zowel de registratiedatum als het elektronisch geven van een volmacht is dit jaar bij DOCdata mogelijk gemaakt. De steminstructie kon worden gegeven door gebruik te maken van het ABN AMRO voting systeem. Eerlijk gezegd was er enige teleurstelling, omdat nu is gebleken dat niet van dit systeem gebruik is gemaakt. De directie heeft zelf getest of het systeem daadwerkelijk werkte en kan vaststellen dat het inderdaad werkt.

De heer Swinkels heeft nog een vraag over communicatiemiddelen. De voorzitter heeft aangegeven, dat de mogelijkheid om de vergadering via webcasting te volgen statutair zal worden geregeld. Niet is toegezegd dat daadwerkelijk de mogelijkheid wordt geboden.

De Voorzitter antwoordt dat dit juist is omdat het proces nog duur schijnt te zijn.

De heer Swinkels bevestigt dat het inderdaad duur zal zijn, maar de kosten worden steeds lager. Hij vraagt zich vervolgens af, of het niet mogelijk is om de pers- en analistenbijeenkomsten eveneens voor aandeelhouders toegankelijk te maken, bijvoorbeeld via webcasting of inbellen.

De Voorzitter zegt toe, dat een en ander zal worden bekeken en overwogen.

De heer Vrijdag vraagt of alle vergaderingen die binnen DOCdata worden gehouden genotuleerd worden en zo ja wie deze notulen houdt en waar deze bewaard blijven.

De Voorzitter antwoordt, dat alle vergaderingen van de raad van commissarissen op uitstekende wijze worden genotuleerd door de heer Verstraeten. De notulen worden in concept gemaakt en vervolgens door de raad van commissarissen vastgesteld. Daarbij wordt tevens vastgelegd hoe tot bepaalde conclusies is gekomen.

Vervolgens gaat de voorzitter over naar agendapunt 4.a, vaststelling van de jaarrekening, inclusief de verklaring van de accountant.

De heer Swinkels heeft een vraag over de activiteiten in Frankrijk. Op deze activiteiten is een verlies genomen van 2,9 miljoen euro. De vraag is, welk gedeelte het operationele verlies betreft en welk gedeelte de afboeking.

De heer Verstraeten geeft aan, dat op pagina 73 van het jaarverslag de nadere specificatie is gegeven, te weten een bedrag van 2,1 miljoen euro aan eenmalige afboeking en een bedrag van 0,8 miljoen euro aan bedrijfsresultaat.

De heer Hartog vraagt waarom de geacquireerde minderheidsbelangen in 2006 verliesgevend zijn geweest. Op

pagina 75 van het jaarverslag wordt gemeld, dat als de acquisities het gehele boekjaar onderdeel zouden hebben uitgemaakt van de groep 0,2 miljoen euro extra nettowinst zou zijn gerealiseerd. Braywood heeft slechts anderhalve maand meegeteld in het resultaat. De totale overnamewaarde is volgens pagina 74 ongeveer 4 miljoen euro netto geweest. De vraag is of dit niet een zeer kleine toename is, gerekend over een heel jaar. De laatste vraag betreft Frankrijk ten aanzien waarvan door de directie een plan is bedacht. Zijn er in het slechtste geval bij een verkoop van de activiteiten in Frankrijk nog verdere kosten te verwachten? Tenslotte nog de vraag, of er aanleiding is voor impairment bij de Media Groep.

De heer Verstraeten geeft aan, dat ten aanzien van de minderheidsdeelnemingen die in 2006 zijn geacquireerd in de jaarrekening kan worden gezien wat de financiële resultaten zijn. Triple Deal heeft inderdaad in 2006 een verlies geleden. Triple Deal is bezig met internationale groei en dat betekent dat moet worden geïnvesteerd in het systeem en het verder uitrollen daarvan. Dit brengt aanzienlijke kosten met zich mee. De andere minderheidsdeelnemingen betreffen kleinere activiteiten, waar de verliezen dan ook heel beperkt zijn en eigenlijk niet echt structureel. Bij de constatering omtrent het effect van de acquisities van 2006, indien deze over het gehele jaar zouden zijn meegerekend in de consolidatie, moet men zich een aantal zaken bedenken. In de eerste plaats is het een combinatie van twee bedrijven, te weten Braywood en DOCdata e-Commerce Solutions. Het effect van 0,2 miljoen euro op de winst is gegeven de acquisitieprijzen op zich gering. Feit is wel, dat DOCdata gedurende een periode van 11 maanden geen invloed op bijvoorbeeld de kostenstructuur van Braywood heeft kunnen uitoefenen. Daarnaast is bij de acquisitie ook gekeken naar de mogelijkheden om via synergie en andere initiatieven de winstgevendheid te kunnen vergroten. Voor wat betreft de activiteit in Frankrijk is het juist, dat een verkoopscenario de basis is geweest voor het opnemen van de gegevens in de balans. De directie is echter van mening, dat indien deze verkoop geen doorgang zou vinden, de financiële verantwoording heel anders zal zijn. Er is een vrij conservatieve inschatting gemaakt. Duidelijk is in ieder geval wel, dat de uiteindelijke richting en toekomst in Frankrijk wordt bepaald door de rechtbank. De inschatting op dit moment voor het slechtste geval is niet dat dit zal leiden tot een aanvullend groot verlies. Volledige zekerheid kan daaromtrent niet worden gegeven. Ten aanzien van de waardering van de Media Groep en eventuele impairment geldt, dat uiteraard is gekeken naar de waardering van de Media Groep om te bezien of er redenen zijn tot aanvullende impairments. Conclusie was dat dit naar het oordeel van de directie niet aan de orde is.

De Voorzitter constateert dat geen van de aanwezigen verdere vragen heeft. Vervolgens brengt de voorzitter het voorstel tot het vaststellen van de jaarrekening in stemming en constateert dat de jaarrekening over het boekjaar 2006 met algemene stemmen is vastgesteld.

Vervolgens gaat de voorzitter over tot agendapunt 4.b, reserverings- en dividendbeleid.

De vennootschap streeft naar een pay-out van minimaal 50% van de nettowinst. Daarbij wordt altijd gekeken naar de liquiditeits- en solvabiliteitspositie, waarbij voor wat betreft de solvabiliteitspositie een percentage van 40% wordt aangehouden. Daarnaast wordt gekeken naar de cashbehoefte van de onderneming, voor het doen van investeringen die nodig zijn voor het uitvoeren van de strategie.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 4.c, bestemming van het resultaat, en constateert dat met een gerealiseerde winst van EUR 154.000 op basis van het dividendbeleid ongeveer EUR 80.000 zou moeten worden uitgekeerd. Vervolgens is gekeken naar het resultaat uit voortgezette bedrijfsactiviteiten. Het voorstel is om een bedrag van 1,4 miljoen euro uit te keren, hetgeen overeenkomt met EUR 0,20 per aandeel. Daarbij is er vanuit gegaan, dat de jaarrekening is vastgesteld en dat de winst van EUR 154.000 aan de overige reserves is toegevoegd. Dit is een combinatie van de agendapunten 4.c en 4.d. De voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Stevense vraagt per welke datum het aandeel ex-dividend zal gaan en wat de betaaldatum is.

De heer Verstraeten geeft aan, dat het tijdschema bekend is en dat nadat de aandeelhouders de besluiten hebben genomen de advertentie zal worden geplaatst. De kalender is als volgt. Het aandeel gaat maandag 14 mei a.s. ex-dividend en de registratiedatum is 16 mei. De betaalbaarstelling is per 21 mei.

De heer Stevense vraagt zich af, waarom het niet mogelijk is om net als in Duitsland het dividend de dag na de vergadering uit te betalen.

De Voorzitter geeft aan, dat in Nederland het systeem van de registratiedatum en betaalbaarstelling geldt en dat uiteraard alles is onder het voorbehoud dat de aandeelhoudersvergadering akkoord gaat.

De voorzitter brengt vervolgens de agendapunten 4.b reserverings- en dividendbeleid, 4.c bestemming van het resultaat en 4.d vaststelling van het dividendvoorstel in stemming en constateert dat deze met algemene stemmen zijn aangenomen.

Vervolgens gaat de voorzitter over naar agendapunt 4.e, kwijting van de directie voor het gevoerde bestuur. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De voorzitter gaat over naar agendapunt 4.f, kwijting van de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht en brengt het voorstel in stemming. De voorzitter constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

Vervolgens gaat de voorzitter over naar agendapunt 5, samenstelling van de raad van commissarissen. Het eerste besluit onder 5.a betreft het aantal leden van de raad van commissarissen, op dit moment vier. De voorzitter roept in herinnering dat hij zelf vorig jaar heeft aangekondigd dat hij in deze vergadering zou terugtreden. Door directie en mede-commissarissen is het verzoek gedaan of hij niet nog een periode van bijvoorbeeld twee jaar zou willen aanblijven in het kader van de continuïteit en de overgang bij de uitvoering van de strategie. De voorzitter heeft ermee ingestemd om nog twee jaar als commissaris aan de onderneming verbonden te blijven, maar niet meer als voorzitter. Het verzoek is mede gedaan gezien de financiële expertise en de invulling daarvan binnen de raad van commissarissen. Het voorstel is om het aantal leden van de raad van commissarissen derhalve vast te stellen op vier. Vervolgens kan na verloop van twee jaar een en ander nader worden geëvalueerd.

De heer Wiersma vertegenwoordigt aandeelhouders via State Street Bank en Stichting SECVA en deelt mede, dat van de door hem vertegenwoordigde 62.505 aandelen er 36.505 tegen het voorstel zijn en 36.000 voor het voorstel.

De heer Van Beek deelt mede, dat Mellon Bank met 14.235 aangemelde aandelen tegen het voorstel stemt.

De Voorzitter constateert vervolgens dat het voorstel, met inachtneming van de vastgelegde tegenstemmen, is aangenomen en geeft vervolgens het woord aan mede-commissaris de heer De Vreeze.

De heer De Vreeze gaat over naar agendapunt 5.b, herbenoeming van een commissaris.

Zoals duidelijk is, betreft het de herbenoeming van de heer Van Veen als lid van de raad van commissarissen. In aanvulling op hetgeen is gezegd, zou de heer De Vreeze nog willen toevoegen, dat de heer Van Veen naast zijn bestuurlijke ervaring, financiële kennis en kennis van de Code Tabaksblat en de Corporate Governance, een

uitermate plezierig persoon is en zeker een bindende factor binnen de raad van commissarissen. Er wordt dan ook van harte voorgesteld om met de herbenoeming in te stemmen.

De heer De Vreeze brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen, waarna hij het woord geeft aan de voorzitter.

De Voorzitter gaat vervolgens over naar agendapunt 5.c, benoeming van de voorzitter van de raad van commissarissen.

Voorgesteld wordt om de heer De Vreeze te benoemen tot voorzitter van de raad van commissarissen. De raad van commissarissen en de directie zijn unaniem van mening, dat hij zeer geschikt is, ondermeer vanwege zijn ruime bedrijfservaring binnen de mediawereld, om deze functie te vervullen. De zittingstermijn van de heer De Vreeze is op dit moment nog twee jaar, zodat deze benoeming tot voorzitter eveneens voor twee jaar geldt. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 6, vaststelling bezoldigingsbeleid directie.

Uitgangspunt van het beleid is marktconformiteit. Voor een toelichting op het voorstel geeft de voorzitter vervolgens het woord aan de heer De Vreeze, voorzitter van de remuneratie commissie.

De heer De Vreeze geeft aan, dat een tweetal uitgangspunten in acht zijn genomen, te weten een marktconform pakket voor de twee bestuurders en het vergroten van de binding van de bestuurders met het bedrijf. De beloning van de directeuren bestaat uit een vaste component en een variabele component, die afhankelijk is van prestaties. Het eerste uitgangspunt heeft geleid tot een salarisverhoging van de beide directeuren. Er is een vergelijking gemaakt met een vijftal andere vergelijkbare bedrijven en de conclusie was dat enige aanpassing van het beloningspakket wenselijk was. Het tweede belangrijk aspect is de binding van de beide bestuurders bij de onderneming en het proces van de komende jaren. Gekozen is voor een systeem, dat het variabele gedeelte van de beloning geheel of gedeeltelijk kan worden aangewend voor het aankopen van aandelen in DOCdata. Daaraan is toegevoegd als extra incentive, dat indien bijvoorbeeld de bonus voor 100% wordt behaald en de bonus geheel wordt aangewend door de directie om aandelen te kopen, voor iedere twee aandelen die worden aangekocht één aandeel daaraan wordt toegevoegd. Aan deze regeling is de voorwaarde verbonden, dat deze aandelen tot tenminste 2010 worden behouden. Mocht het dienstverband met een directielid vóór dat tijdstip worden beëindigd, dan dient deze extra beloning in de vorm van deze aanvullende aandelen te worden terugbetaald. Op deze wijze ontstaat een binding met het bedrijf, die door de raad van commissarissen zeer wordt gewenst en ondersteund. Daarnaast is een eenmalige regeling met de CEO overeengekomen en wel, dat indien hij de over vorig jaar toegekende bonus geheel aanwendt voor het kopen van aandelen in DOCdata, eenzelfde bedrag aanvullend zal worden uitgekeerd in aandelen DOCdata. Ook hiervoor geldt de lock-up periode tot 2010 met de eventuele terugbetalingsregeling.

De heer Swinkels geeft aan, dat het beloningsbeleid ook vorig jaar uitgebreid aan de orde is geweest in de algemene vergadering van aandeelhouders. Hij vindt het niet verstandig om ieder jaar te praten over het remuneratiebeleid, zeker gezien de fase waarin de onderneming zich bevindt en de uitrol van de strategie en expansie.

De Voorzitter antwoordt, dat in de vergadering van vorig jaar inzicht is gegeven in het beleid en is aangegeven op welke punten dit zou moeten worden verbeterd. Op basis van onderzoek en vergelijking is gebleken, dat een aantal aanpassingen noodzakelijk is. Daarnaast is een eenmalige uitkering in aandelen aan de CEO voorgesteld. Dit alles is een zodanige wijziging van het beleid, dat dit voorgelegd dient te worden aan de aandeelhouders. Uitgangspunt is, dat dit beleid nu voor de komende jaren is vastgesteld en dat volgend jaar niet opnieuw een

voorstel tot wijziging zal worden gedaan. De voorzitter brengt vervolgens het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen, met de opmerking van de heer Swinkels voor de notulen, dat hij er vanuit gaat dat niet ieder jaar een voorstel tot wijziging wordt gedaan.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 7, opdracht aan de accountant.

Voorgesteld wordt om KPMG Accountants N.V., ter vergadering vertegenwoordigd in de persoon van de heren Littel en Regouw, de opdracht te verlenen voor het onderzoek van de jaarrekening over het boekjaar 2007. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 8.a, machtiging inkoop aandelen.

Voorgesteld wordt om aan directie de machtiging te verlenen voor een periode van 18 maanden en wel tot 10 november 2008 tot het verkrijgen van eigen aandelen door inkoop van aandelen, tegen een prijs die ligt tussen de nominale waarde van de aandelen en 110% van de op de dag van de inkoop op Euronext genoteerde openingskoers, danwel de laatst vastgestelde koers. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De heer Swinkels vraagt in het kader van het hiervoor besproken remuneratiepakket of de aandelen die worden verkregen door de leden van directie, nieuw uitgegeven aandelen zijn.

De Voorzitter antwoordt, dat uitgangspunt is dat de betreffende aandelen eerst door de vennootschap worden ingekocht.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 8.b, machtiging uitgifte aandelen.

Voorgesteld wordt de directie aan te wijzen als het bevoegd orgaan tot uitgifte van, daaronder begrepen het verlenen van rechten tot, het nemen van in totaal maximaal 730.885 gewone aandelen, zijnde 10% van de het totaal geplaatste aantal gewone aandelen per 10 mei 2007, en wel voor een periode van 18 maanden oftewel tot 10 november 2008.

De heer Hartog vraagt, of aangegeven kan worden hoeveel aandelen zouden moeten worden uitgegeven in het kader van de afwikkeling van de Braywood optieregeling. DOCdata heeft nog een aantal aandelen in bezit. De vraag is hoeveel aandelen uitgegeven zouden moeten worden.

De heer Verstraeten antwoordt, dat op deze vraag op dit moment geen concreet antwoord kan worden gegeven, aangezien de afwikkeling afhangt van de resultaatontwikkeling van Braywood in de komende jaren en de beurskoers van DOCdata. Uitgangspunt is dat zoveel mogelijk aandelen uit ingekochte aandelen kunnen worden aangewend voor de afwikkeling van deze transactie. De directie heeft als beleid, dat van tijd tot tijd via reguliere inkopen op de beurs kleine pakketjes aandelen worden ingekocht om op die wijze een depot aan te houden.

De heer Stevense vraagt de bevestiging, dat de door de vennootschap ingekochte aandelen niet gerechtigd zijn tot dividend.

De heer Verstraeten bevestigt dit standpunt.

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

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 8.c, beperken of uitsluiten voorkeursrecht.

Dit agendapunt houdt verband met de hiervoor aan de orde geweest zijnde machtiging tot uitgifte van aandelen en geeft aan de directie de mogelijkheid om het voorkeursrecht voor bestaande aandeelhouders te kunnen beperken of uit te sluiten. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 9, rondvraag.

De heer Swinkels vraagt, of een mededeling kan worden gedaan over de gang van zaken in het lopende boekjaar.

De Voorzitter antwoordt, dat daarover geen uitspraken kunnen worden gedaan. De heer Alting von Geusau heeft aangegeven welke elementen hierbij in het jaar 2007 een rol spelen. Op dit moment worden geen kwantitatieve uitspraken gedaan.

Aangezien geen van de aanwezigen verdere vragen heeft dankt de voorzitter eenieder voor de aanwezigheid en inbreng en sluit de vergadering.

Getekend
te Waalwijk
op 17 juli 2007

Getekend
te Rotterdam
op 18 juli 2007

VOORZITTER

SECRETARIS