

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCdata N.V., gehouden op donderdag 11 mei 2006, om 14.00 uur in Hotel Queen 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 G.J. Rooijens; 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;
- van KPMG Accountants N.V. zijn de heren Littel en Regouw aanwezig;
- de aandeelhouders zijn tot het bijwonen van de vergadering opgeroepen door middel van een advertentie, die op 26 april 2006 is verschenen in het Financieele Dagblad en op 27 april 2006 in de Officiële Prijscourant;
- een exemplaar van de agenda voor deze vergadering en van de jaarstukken over het boekjaar 2005 en de overige vergaderstukken hebben vanaf de oproeping ter inzage gelegen bij de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank te Amsterdam, Foppingadreef 22 en waren daar beschikbaar. De documenten waren tevens kosteloos verkrijgbaar bij de desk van ABN AMRO Bank en via de website van de vennootschap;
- zodra de gegevens met betrekking tot het aantal vertegenwoordigde aandelen beschikbaar zijn, zal daarvan mededeling worden gedaan; ongeveer 39% van de aandelen is gedeponereerd en het exacte aantal aanwezige aandeelhouders zal later in de vergadering worden medegedeeld.

De voorzitter merkt op dat zijn mede-commissaris, de heer Knuvers, niet aanwezig kon zijn op deze – voor hem laatste – aandeelhoudersvergadering en biedt namens deze zijn excuses daar voor aan. De reden voor zijn afwezigheid is een grote deal waarbij zijn trustkantoor betrokken is en hij niet verstek kon laten gaan.

DOCdata heeft een belangrijk jaar achter de rug met een herformulering van de strategie die vanmiddag zal worden gepresenteerd door de heer Alting von Geusau. Er is een nieuwe route gevonden waar de koers goed op heeft gereageerd. Corporate Governance is niet als een specifiek agendapunt opgenomen, omdat daar eigenlijk geen verandering is ten aanzien van het voorgaande jaar. Op de hoofdpunten is DOCdata in compliance met de Nederlandse Code. Er is slechts een beperkt aantal kleine afwijkingen. Zo is de control statement ten aanzien van effectieve en adequate controle nog niet afgegeven. DOCdata hoopt daar volgend jaar verder mee te zijn. Er is wel veel gedaan aan het inventariseren van risico's en het opzetten van een risico management systeem. Verder, de benoemingstermijn voor directeuren voor vier jaar geldt niet voor de zittende directie maar wel voor nieuwe directeuren. De best practice bepaling ten aanzien van het melden van transacties door directie en commissarissen aan de vennootschap van andere effecten dan DOCdata wordt eveneens bewust niet nageleefd. Bestuur en Raad van Commissarissen vinden deze bepaling een inbreuk op de privacy. Dan spreekt de Corporate Governance Code nog over een secretary of the board; DOCdata is veel te klein om die te hebben. Dat werk wordt gedaan door de financiële directeur. De code beveelt ook een interne accountantdienst aan en die hebben wij ook niet. Ondanks deze kanttekeningen staat het buiten kijf dat DOCdata absoluut achter de principes van de Code staat en dat er geen verandering is ten opzichte van het voorgaande jaar.

Agendapunt 2 – Verslag van de directie over het boekjaar 2005

De voorzitter gaat over naar punt 2 van de agenda, het verslag van de directie over het boekjaar 2005 en geeft het woord aan de CEO, de heer Alting von Geusau.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat DOCdata in feite drie verschillende divisies heeft, te weten de Media Groep die de productie van CD/DVD verzorgt, de divisie E-commerce Fulfillment, die distributie voor internet en retail verzorgt en de divisie Industrial Automation Group, die gespecialiseerd is in laser toepassingen. Deze divisies verschillen onderling van elkaar en zullen afzonderlijk worden behandeld. De financieel directeur, de heer Marc Verstraeten, zal de financiële gegevens toelichten. Een aantal van de aandeelhouders heeft al vragen hierover voor de vergadering gesteld. De antwoorden zijn zo goed mogelijk in de presentatie verwerkt.

Voor de strategie is gekozen voor het motto: 'Visie 2010: "Gear to Growth"'. Bij Gear to Growth moet gedacht worden aan een versnellingsbak en dat er in de komende jaren misschien nog wat terug moet worden geschakeld om meer power te kunnen genereren om er daarna de snelheid weer helemaal in te krijgen. Daarmee zij aangetekend dat de jaren 2006/2007 overgangsjaren zijn om, voor de nieuwe strategie, een goede basis te leggen en op die basis te gaan groeien. DOCdata heeft drie divisies op dit moment; Media Groep, E-commerce Fulfillment en Industrial Automation Integrators. Gefocust zal worden op de kleinere divisies die allebei winstgevend opereren in winstgevende markten, zeker de E-commerce markt is een sterk groeiende markt. De focus wordt de komende jaren gericht op die twee gebieden om daar de groei in de toekomst te kunnen realiseren. Service aan de klanten is daarin leading. Gefocust moet worden op partnerships met klanten, het bedenken van innovatieve oplossingen voor de klanten waarbij natuurlijk de winstgevendheid van de omzet cruciaal is. Het moet mogelijk zijn om in de twee markten die gedefinieerd zijn winstgevend te opereren.

Hoe is het proces verlopen? Reeds gemeld is dat 2005 zou worden gebruikt om de nieuwe strategie te ontwikkelen. Er is bottom-up begonnen, door alle management teams te vragen allereerst in hun eigen bedrijven met hun managers te praten om zo van onderaf te bepalen welke richting het bedrijf op moet gaan. Dit is in diverse sessies gebeurd. Bij die sessies is ook een externe partij betrokken die continu als een soort spiegel heeft gefungeerd. Uiteindelijk heeft dat geresulteerd in de formulering van een bepaalde richting, die vervolgens met de raad van commissarissen is gespard. Het eindresultaat, onze huidige strategie hebben we tegelijkertijd gepresenteerd met de jaarcijfers.

Kijkend naar de markt van de verschillende bedrijven waar DOCdata actief is, zie je bij de Media Groep dat de markt qua CD aantallenproductie daalt. De DVD markt groeit nog wel maar de grote groei is er daar absoluut uit. Waarom gebeurt dat allemaal? In hoofdzaak komt dat door het gebruik van internet als distributiekanaal. De heer Alting von Geusau vertelt recentelijk een artikel te hebben gelezen dat van de singles op dit moment al 50% middels downloading verkocht worden. Kijkend naar de opvolger voor de CD en DVD dan praten wij nu over de "format war" tussen de Blu-ray en high density (HD)-DVD. Men is er nog niet uit welke van de twee het gaat worden, wat inherent een vertraging in de markt geeft voor dit nieuwe medium. Dit nieuwe medium is een soort DVD, alleen kan er veel meer capaciteit op. Het is een vergelijkbare stap van CD naar DVD en van DVD naar de Blu-ray of HD DVD. De toekomstige markt zal absoluut kleiner zijn dan die op dit moment is en dat is gewoon een realiteit waar een ieder zich bewust van moet zijn. Wat moet DOCdata nu met de Media Groep. De Media Groep wordt binnen DOCdata gezien als een platform waarop de strategie voor wat betreft het e-commerce bedrijf gebouwd gaat worden, met behulp van het beschikbare management in de verschillende landen en de klantenbasis. Daarnaast zijn er de financiële middelen, de Media Groep is een groep met nog voldoende omzet, zij het weinig winstgevend, maar er zit nog veel afschrijving in, waardoor er wel voldoende cash gegenereerd wordt. Er is dus een kasstroom, en hoewel de business een dalende trend te zien zal geven, wordt verwacht dat de

komende vijf jaar de CD's en de DVD's nog steeds gewoon verkocht zullen worden. Er zijn zelfs nog steeds heel veel mensen die als ze iets gedownload hebben ook nog het product kopen op een DVD of een CD.

Kijkend naar de marktontwikkeling in de e-commerce markt dan wordt daar een hele andere trend waargenomen. De e-commerce markt groeit heel erg sterk. Internet wordt gezien als een distributiekanaal en dat kan dus enerzijds het distributiekanaal zijn van content die verspreid wordt via het internet maar het kan ook als een nieuw "retail" distributiekanaal worden bekeken, zoals bijvoorbeeld Bol.com. Bol.com gebruikt het internet als een virtuele winkel terwijl de fysieke goederen via de post worden verstuurd. De volgende ontwikkelingen worden hier waargenomen. Allereerst, het aantal mensen wat aangesloten is op internet, neemt nog steeds heel erg hard toe. Het gebruik van het internet bij bestellingen was een paar jaar geleden één keer per jaar per gebruiker, nu is het zo dat gebruikers veel vaker per jaar bestellen. Dus je hebt meerdere zaken die daar aan de groei helpen. Mensen komen steeds meer en vaker terug om iets via het internet te kopen hoewel het gemiddelde bedrag wat iemand per keer spendeert afneemt, neemt het totale bedrag dat iemand in een jaar tijd via het internet spendeert enorm toe.

Daarnaast heeft DOCdata op dit moment ook een e-commerce fulfillment bedrijf; een bedrijf dat fijnmazige distributie doet, onder andere voor Bol.com. De vraag naar fijnmazige distributie neemt enorm toe. De vragen die DOCdata daarover vanuit de markt krijgt of wij daarin kunnen ondersteunen, nemen toe. Er zijn heel veel kleine partijen in deze markt, maar wij zijn met name geïnteresseerd in de grotere partijen die genoeg marketing power hebben om te zorgen dat er voldoende mensen naar hun site toekomen. DOCdata kan hen assisteren bij de afhandeling van de verkopen via hun websites, waarvoor het bedrijf zelf niet is geoutilleerd. Denk aan een bedrijf als Logitech, die veel potentiële kopers op hun website krijgen. Dergelijke bedrijven zijn geïnteresseerd in zoveel mogelijk producten te verkopen via zoveel mogelijk kanalen. Voor hun internetverkopen vragen zij DOCdata niet alleen fulfillment diensten, maar ook de betalingsafhandeling van de klant, het updaten van de website. DOCdata levert tevens webtools, zodat klanten statistische gegevens krijgen over hun consumenten. Dat wil DOCdata dus aanbieden aan Business to Business klanten. Aan de andere kant is er het Business to Consumer-model. Die twee modellen zie je steeds meer integreren want een klant wil haar producten rechtstreeks naar de eindconsument kunnen sturen. Om dat te kunnen is het belangrijk IT-systemen te hebben, zodat de verschillende stromen in één keer kunnen worden aangeboden. Daarbij speelt het payment-service-model een rol, waarbij een bedrijf als Triple Deal waarin DOCdata onlangs een belang heeft genomen, zeer belangrijk is, waarover straks meer. Voor een vrij grote klant heeft DOCdata een webtool ontwikkeld waardoor diens call-centers op elk moment van de dag kunnen zien wat de status van een bestelling is. Dergelijke services biedt DOCdata steeds meer aan, enerzijds om de klantinformatie voor het bedrijf inzichtelijker te maken en anderzijds om betalingen te regelen en er achteraan te zitten.

Dat is eigenlijk de strategie voor de komende jaren en in het onderste stuk van het plaatje is DOCdata al heel ver, in ieder geval in Nederland en in Europa vanuit Nederland. In Europa zijn de UK en Duitsland onze eerste focus en daarnaast moeten er services ontwikkeld worden in de komende jaren om de klanten nog beter te kunnen bedienen.

Aangaande Payment Solutions; er is recentelijk aangekondigd dat DOCdata een aandelenbelang van 30% heeft genomen in Triple Deal B.V. Dat is een Multi Channel Payment Service Provider en die levert als het ware de kassa voor een webverkoper. Triple Deal heeft ongeveer 850 klanten, van zeer uiteenlopende omvang. Het bedrijf maakte ongeveer 1 miljoen euro omzet in 2005 en de doelstelling is om deze betaalservice internationaal te gaan uitrollen.

Triple Deal focust nu nog op Nederland waar ze vrijwel alle omzet genereert. Aangezien de IT-platformen stabiel en goed zijn kunnen deze ook ingezet worden in andere landen. Het enige waarvoor gezorgd moet worden, is dat de betalingsmethoden die specifiek zijn voor andere landen ook in het systeem komen te zitten.

Kijkend naar "The Laser Application Company" dan is daarvoor geen marktontwikkelpaaltje in de presentatie opgenomen. De reden hiervoor is dat DOCdata in hele verschillende markten zit en het niet mogelijk is om die in één overzicht op te nemen. De belangrijkste markt waarin DOCdata op dit moment actief is is, zoals u weet, het beveiligen van paspoorten. Recentelijk is Portugal als nieuwe klant erbij gekomen. Er zijn heel veel landen waar DOCdata in het topsegment van de markt, in het beveiligen van paspoorten zit. Recentelijk is er ook een deal gesloten met SDU voor het nieuwe Nederlandse rijbewijs, dat per september op de markt gaat komen. Het nieuwe Nederlandse rijbewijs zal een creditcardformaat hebben met daarin een kopie van de pasfoto van de houder in kleine gaatjes, die zichtbaar wordt wanneer deze in het licht wordt gehouden. DOCdata hoopt natuurlijk dat als het eenmaal op de markt is het ook andere landen aanzet om het in te voeren.

Daarnaast is DOCdata actief in de bankbiljettenmarkt, op dit moment in Letland, Rusland en Zwitserland. Tevens is DOCdata actief in de verpakkingmarkt en worden subsystemen aan ASML geleverd. Kijkend naar de markten van de toekomst, dan zijn dat naar de mening van DOCdata de paspoortmarkt en aanverwante documenten zoals rijbewijzen, maar ook andersoortige documenten die uitgegeven worden door overheden. Een goed voorbeeld van die laatste categorie is het kentekenbewijs in Polen.

Waar onze features vooral interessant zijn is als er een groot aantal documenten wordt uitgegeven. DOCdata's procédé is juist om niets aan het document toe te voegen maar er iets af te halen, waardoor de kosten per document heel erg laag kunnen zijn. Daarnaast is DOCdata op zoek naar nieuwe markten waar de kennis en kunde kunnen worden ingezet en naar markten die wat groter zijn en wat meer groei vertonen. Daarbij zij aangetekend dat het winstgevende markten moeten zijn. Als groeimogelijkheid wordt nog steeds het beveiligen van bankbiljetten gezien, omdat DOCdata op dit moment alleen nog maar in de currencies van Zwitserland, Letland en Rusland zit. Ook zijn er mogelijkheden voor andere documenten, zoals al aangegeven, en de verpakkingmarkt waarin DOCdata op een gegeven moment toch zou moeten kunnen doorbreken.

De heer Alting von Geusau toont enkele afbeeldingen van de machines, en geeft een omschrijving van werking omdat hij heeft begrepen dat daar misschien in de markt wat misvattingen over zijn. Hij geeft aan dat de topmachine de "Bookmaster One" is: aan de ene kant stop je er lege paspoortboekjes in en aan de uiteinde van de machine komen er volledig gepersonaliseerde paspoorten uit. Deze machines zijn verkocht aan Zwitserland en aan de Oekraïne, maar aan de Oekraïne zijn ze helaas nog niet geleverd. Helemaal onderaan de range, is de machine de "Bookmaster 105" waarvan er net vier machines aan Portugal verkocht zijn, dat is een machine die alleen ImagePerf aanbrengt en handmatig werkt.

Er komt een vraag uit de zaal over de kostprijs van de Bookmaster. Aangegeven wordt door de Voorzitter dat daarover niets kan worden vermeld in verband met de concurrentiepositie. In totaal wordt er in dit segment ongeveer 10 miljoen euro omzet gedraaid met een EBIT van 30 à 40 %.

De heer Alting von Geusau vervolgt door op te merken dat de komende twee jaren duidelijk overgangsjaren zijn ten aanzien van de implementatie van de strategie. Er moet getransformeerd worden van een voornamelijk productiegericht bedrijf naar een innovatief servicegericht bedrijf.

Voor de komende jaren moeten nieuwe services ontwikkeld worden. DOCdata is op zoek naar geschikte partijen voor overnames en partnerships. Wij zoeken partnerships voor "Creative Services", creatieve diensten, dat zijn vooral diensten die je eenmalig levert, dan moet u bijvoorbeeld denken aan het bouwen van websites zelf. Als het bedrijven zijn waar efficiency belangrijk is, waar volume belangrijk is, waar vaak dezelfde acties zijn, dat kan zijn in webmanagement tools, in payment services, of in fulfilment, dan past dat goed bij DOCdata en waar DOCdata ook naar op zoek is. In eerste instantie in de UK en in Duitsland, want dat zijn markten waar DOCdata al aanwezig is, waar kennis van is, waar management zit. In creatieve bedrijven wil DOCdata wel een strategisch belang hebben, maar over het algemeen geen meerderheid. In het payment- en webmanagement moeten de

services worden uitgebreid, daar is DOCdata op zoek naar kandidaten. Gedeeltelijk is daar al invulling aan gegeven door het 30% belang in Triple Deal. Dat belang kan volgend jaar worden uitgebouwd tot 60%, zodat DOCdata een controlling interest krijgt. DOCdata is van plan om het platform van Triple Deal internationaal uit te rollen omdat zo'n ICT systeem ook kan functioneren terwijl het in Nederland is gelokaliseerd.

Verder is het natuurlijk ontzettend belangrijk om geschikte managementteams te houden en te vinden om deze strategie uit te voeren. Er zal management op verschillende lagen in de organisatie worden aangenomen om te zorgen dat de strategie goed kan worden geïmplementeerd. Tot slot, zoals eerder en in het jaarverslag aangegeven, worden de komende jaren 2006 en 2007 als overgangsjaren gezien. Je hebt aan de ene kant de Media Groep, die een dalende tendens zal blijven geven, aan de andere kant heb je de kleinere divisies, die uitgebouwd moeten worden; daar moet in geïnvesteerd worden. Om de strategie goed neer te zetten heb je management nodig, en externe partijen die je ondersteunen, daar zullen de komende jaren kosten voor worden gemaakt.

Daarnaast zijn er in 2006 nog wat specifieke punten van belang. Het allerbelangrijkste is een succesvolle aflevering van de systemen aan de Oekraïne die, zoals al eerder aangegeven, zijn vertraagd. Dat heeft met de machtswisselingen in de Oekraïne te maken. Het is voor DOCdata ontzettend lastig om daarover duidelijkheid te krijgen. De situatie op dit moment is, dat DOCdata een ruime aanbataling heeft gekregen. De twee machines staan klaar om uitgeleverd te worden, maar zullen pas geleverd worden als ze volledig zijn betaald. Dit is cruciaal voor de resultaten van 2006. In de order zitten verder nog twee machines, die nog gebouwd moeten worden. Dat zijn twee van de nieuwste machines, maar het zal niet meer lukken om die dit jaar te leveren.

De ontwikkeling van de grondstofprijzen zijn genoemd, daar ziet DOCdata wel wat dalende tendensen. Voor dit jaar is cruciaal dat de daling in grondstofprijzen doorzet. Een ander punt is nog de ontwikkeling van DOCdata Frankrijk; dit is belangrijk voor de totale mate van stabiliteit in de Media Groep. DOCdata wordt steeds efficiënter, maar voorstelbaar is dat als die markt nog veel verder in elkaar stort het dan voor DOCdata heel moeilijk is om die stabiliteit te houden. De heer Alting von Geusau sluit of door aan te geven dat de stabiliteit in de omzet van de Media Groep voor de komende jaren cruciaal is voor DOCdata.

De Voorzitter vraagt de zaal of er nog vragen over dit deel zijn en geeft het woord aan de heer Van Gerwen.

De heer Van Gerwen heeft een paar vragen over het verhaal van de heer Alting von Geusau. De eerste vraag is ten aanzien van de groei van de online-markt. Hoe groot de groei is als je echt naar fysieke goederen zou kijken?

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de getoonde groei het totaal betreft. Kijkend naar de verschillende onderdelen dan laten alle onderdelen van de online-markt ook een sterke groei zien. Hij geeft aan de precieze gegevens niet bij de hand te hebben, maar gaat er vanuit dat dit ook ergens in de 20 tot 30% range zit. Aan de andere kant, wat voor DOCdata van belang is, zijn de niet-fysieke goederen, want ook daarvoor moet betaald worden. Die markt is vele malen groter dan de markt waar fulfilment een onderdeel is.

De heer Van Gerwen vraagt zich af hoe het aanbod van Triple Deal zich in het buitenland onderscheidt van de bedrijven die daar nu al succesvol zijn en waarom wordt juist niet bij die bedrijven in het buitenland aangesloten?

De heer Alting von Geusau geeft aan dat de markt in de payment services op dit moment beheerst wordt door een paar hele grote spelers, één is Bibit (onderdeel van Royal Bank of Scotland), een andere is Global Collect, een vroeger onderdeel van TNT. Zij concentreren zich op de grote accounts en zijn niet geïnteresseerd in de kleinere accounts. Daar moet DOCdata instappen. Ten aanzien van het aansluiten bij een buitenlands bedrijf merkt hij op

dat de multiples die voor dit soort bedrijven op dit moment betaald worden nog al hoog zijn. Daarbij komt dat als men een internationaal platform wil hebben, het een éénduidig platform moet zijn. Het probleem is dat een Duitse "Triple Deal" waarschijnlijk een heel ander soort IT-platform heeft, waardoor dan in internationaal Europa met twee of meer verschillende IT-platforms zal moeten worden gewerkt, hetgeen bij een klant die over alle landen heen wil werken enorm zal gaan tegenzitten en dat er daarnaast dan twee systemen moeten worden onderhouden.

Het valt De heer Van Gerwen op dat er vanuitgaande dat de grootste mediamarkten in Europa Duitsland, Engeland en Frankrijk zijn, in DOCdata's strategie voor fulfilment Frankrijk niet voorkomt, hij vraagt om de reden daarvoor.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de huidige focus is op de markten Duitsland en Engeland omdat DOCdata daar bedrijven heeft die het op zich goed doen. In Frankrijk is er zoals een bekend een issue met het onderdeel, ten aanzien van de gehele turnaround die daar gerealiseerd moet worden. Het is niet verstandig om de werknemers daar ook nog eens te belasten met het opzetten van een nieuwe business. Er wordt niet uitgesloten dat er in de toekomst Frankrijk of welk land dan ook wordt toegevoegd.

De heer Van Gerwen heeft nog een laatste vraag, of de twee machines van de Oekraïne, als de Oekraïne deze onverhoopt niet af zou nemen, aan een ander zou kunnen verkopen.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat het standaard machines zijn (BM220 serie), die als er een andere geïnteresseerde partij gevonden kan worden, daaraan zouden kunnen worden verkocht.

De heer Van der Burg geeft aan een aantal vragen te hebben, maar wenst te beginnen met een opmerking. Hij vindt het zeer te betreuren dat de heer Knuvers niet aanwezig is. Deze vergadering was ruimschoots van tevoren bekend. Hij is dan wel directeur van zijn Trustbedrijf, maar één van de voordelen van een directeur is, dat deze zelf de agenda kan bepalen. Hij krijgt wel zijn vergoeding, maar wenst niet aanwezig te zijn op deze laatste dag, hetgeen de heer Van der Burg jammer vindt. Hij vraagt verder of DOCdata samenwerkt met universiteiten. Hij geeft aan dat bedrijven daar zeer succesvol in zijn en een bijkomend voordeel is dat je ook nog veel free publicity krijgt, hetgeen ook voor DOCdata heel erg belangrijk is. Hoe meer er kennis in de wereld komt voor de prachtige producten van DOCdata, hoe beter het is. Hij vindt dat hij de naam DOCdata toch weinig tegenkomt, terwijl het zo'n zeer hoogwaardig bedrijf is.

De heer Alting von Geusau geeft aan nauwelijks met universiteiten samen te werken, maar wel dat aan studenten de gelegenheid wordt geboden dat bij DOCdata te doen. Elke paar maanden is er wel iemand, die ergens in het bedrijf een stageopdracht doet.

De heer Van der Burg vraagt ten aanzien van de deelneming van 30% in Triple Deal of voor de optie op nog eens 30% een prijs is afgesproken?

De heer Alting von Geusau verwijst naar het persbericht waarin is aangegeven dat voor de tweede 30% de prijs al is afgesproken. Omdat er nog weinig bekendheid was binnen DOCdata met deze materie is eerst een 30% belang genomen. DOCdata wil wel de mogelijkheid hebben om na een jaar een controlling interest te verkrijgen. DOCdata kan zelf bepalen of de optie wordt uitgeoefend of niet.

De heer Van der Burg vraagt verder ten aanzien van de Media Groep of Bol.com DOCdata's grootste klant is.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat die niets met de Media Groep te maken heeft.

De heer Van der Burg gaat door met op te merken dat Bol.com wel één van DOCdata's grootste klanten is en vraagt of het niet gevaarlijk dat er één zo'n hele grote klant tussen zit.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat DOCdata daar altijd heel open in is geweest. Het is een belangrijke klant voor het E-commerce Fulfillment bedrijf. Het is wel zo dat door de verdere ontwikkeling van dit bedrijf, de afhankelijkheid van Bol.com afneemt.

De heer Van der Burg wijst op de record omzet in het afgelopen jaar van Bol.com en merkt op dat dat goed voor DOCdata moet zijn geweest.

De heer Alting von Geusau bevestigt dit.

De heer Van der Burg vervolgt met de Code Tabaksblad, ten aanzien waarvan DOCdata aangeeft: "wij complyen op één onderdeel vanwege privacy niet". Hij vindt dit een slechte zaak, omdat het er juist in staat zodat er privé geen rare dingen kunnen gebeuren en hij geeft in overweging om daar toch nog eens goed naar te kijken.

De Voorzitter geeft aan dat er expliciet over is gesproken en nagedacht. Transacties in effecten niet in DOCdata, maar in ABN of ING bijvoorbeeld, staan buiten de vennootschap en daarvoor geldt de privacy. Dit is vorig jaar ook al gemeld.

De heer Stevense spreekt namens Stichting Rechtsbescherming Beleggers en is zelf ook aandeelhouder van DOCdata. Hij geeft aan nog steeds problemen met de Media Groep te hebben en dat al eens met de heer Alting von Geusau te hebben besproken. Ten aanzien van de toekomst heeft hij geen goede verwachtingen en vraagt zich af of de door DOCdata gekozen oplossingen – het onderbrengen bij de andere twee groepen – gaat werken. En verder, wat voor redelijk rendement op het geïnvesteerd vermogen dit nog kan toevoegen. Moeten er ook om de kasstroom veilig te stellen, niet wat kleinere investeringen worden gedaan om de kwaliteit en de levering op hoog niveau te houden?

Verder staat er op pagina 38 van het jaarverslag een hele lang zin, die hij niet helemaal goed begrijpt. De zin gaat over de omzetsdaling bij de Media Groep: "deze daling wordt veroorzaakt door een daling van de omzet in het Verenigd Koninkrijk, inclusief de koersverschillen, hetgeen voor een belangrijk deel wordt veroorzaakt door een daling van de omzet in cassettes, in Frankrijk en in Nederland, in combinatie met een omzetstijging in Duitsland." Hij vraagt ook uitleg over de verdere daling van de omzet want die is toch wel met 20% behoorlijk te noemen. Dan ten aanzien van de risico's vanwege het beschikbaar komen van nieuwe technologieën voor de IAI groep. Wat zijn de inspanningen en de kosten deze om risico's te minimaliseren, zijn hier eventuele targets aan verbonden en bent u eventueel bereid om een concurrerend bedrijf over te nemen?

Hij vraagt om nadere uitleg over de omzetsdaling die E-commerce Fulfillment te zien gaf, waarvoor DOCdata aangaf dat deze mede veroorzaakt werd door een daling van de omzet als gevolg van het doorbelasten van transportkosten aan afnemers. Verder vraagt hij of de stijging van de beheerskosten wordt verklaard door de toename van de beheerskosten van E-commerce Fulfillment en een toename van de personeels- en organisatiekosten. Is de toename van E-commerce Fulfillment eenmalig? Heeft de toename van de personeelsorganisatie een extra impuls gekregen om de organisatie af te stemmen op de groei in de nabije toekomst of blijft deze in wezen met de groei van de organisatie meegroeien?

De Voorzitter dankt de heer Stevense voor zijn vragen en geeft het woord aan de heer Alting von Geusau.

De heer Alting von Geusau begint door te stellen dat de zorg om de Media Groep gedeeld wordt. Het management is daar permanent mee bezig. Het doel is de investeringen in de Media Groep zo beperkt mogelijk te houden, maar om de bedrijven in de running te houden, zijn investeringen onvermijdelijk.

De Voorzitter licht toe dat de Media Groep op een termijn van minimaal 5 jaar niets meer zal zijn. Nu verkopen is altijd een afweging, maar er is overcapaciteit in de markt en de prijs die er voor zo'n groep betaald zou worden is minder dan de cash flow, die het nu genereert. Als dat anders zou zijn, dan moet onmiddellijk tot verkoop worden overgegaan. De kasstroom is geriefelijk ook, omdat er zo weinig wordt geïnvesteerd en er hoge afschrijvingen zijn, die de voorzitter voor de Media Groep inschat op zo'n 3 tot 3,5 miljoen euro.

De heer Alting von Geusau gaat verder en geeft aan dat de klantenbasis natuurlijk ook een rol speelt; het zijn af en toe dezelfde klanten die voor zowel het ene als het andere bedrijf interessant kunnen zijn. De omzetsdaling in het Verenigd Koninkrijk was specifiek vanwege het faillissement van een paar grote klanten het jaar ervoor. Daarnaast is er een beleidswijziging ten aanzien van de kredietwaardigheid van afnemers. Vroeger werden nog wel eens redelijk grote bedragen afschreven als oninbaar en dat is de laatste jaren sterk verminderd. Dat houdt ook in, dat misschien af en toe de verkeerde keuze wordt gemaakt, dat er met iemand geen zaken gedaan wordt, waar misschien wel zaken mee had kunnen worden gedaan.

Er is op dit moment geen nieuwe technologie ten aanzien van IAI bekend, die vergelijkbaar is, ook niet in de perceptie voor de klanten. Maar het kan natuurlijk altijd gebeuren en DOCdata is alert in de markt om daarop te reageren. Het is gewoon een risico als ineens die hele markt beweegt naar iets nieuws waardoor de techniek niet meer nodig is. De hele moderne technologieën hebben vaak ook nadelen, omdat ze door middel van vaak complexe apparatuur moeten worden uitgelezen. De meeste veiligheidskenmerken op de huidige bankbiljetten is door het blote menselijk oog niet waarneembaar, dergelijke technieken brengen DOCdata niet echt in de problemen, omdat met de technieken die DOCdata levert iedereen kan werken zonder behulp van ~~handapparatuur~~ van de E-commerce daling: de business groeit sterk, maar als één van de grote klanten besluit zijn transportcontract zelf af te sluiten en als het transport ongeveer dezelfde kosten heeft als het fulfillment ja, dan gaat je omzet ineens heel hard achteruit; maar aan de andere kant voor je winstgevendheid maakt dat niet zo heel erg veel uit. Aangegeven is al eerder dat de winstgevendheid niet verslechterd maar zelfs verbeterd is. De onderliggende groei is sterk en voor die sterke groei moeten er steeds meer mensen worden aangenomen, maar dat is uiteindelijk alleen maar goed, want dat laat zien dat DOCdata toch die groei kan realiseren die in de markt aanwezig is.

Er wordt geen informatie gegeven ten aanzien van het rendement op het geïnvesteerd vermogen van de twee groeipoten. Voor het totaal is te zien dat het sterk verbeterd is.

Bijna alle investeringen uit het verleden hebben voor het grootste deel betrekking op de Media Groep en als daar een paar jaar lang niet of minder in wordt geïnvesteerd, dan gaat het rendement ondanks dat het EBIT misschien niet toeneemt of afneemt, vanzelf omhoog.

De lange zin is inderdaad erg lang. Omdat beoogd werd alles in één zin te zeggen is deze ook zo lang geworden, maar wat er staat klopt naar de mening van bestuur en commissarissen. Het bedoelt te zeggen dat de omzetsdaling van de Media Groep is opgesplitst naar het effect van de omzet in de landen. Voor het Verenigd Koninkrijk is de omzetsdaling 3,3 miljoen euro geweest en dat is voor het belangrijkste deel terug te voeren op het feit dat de verkoop van cassettes flink is teruggelopen in 2005. Daarnaast is de omzet in Frankrijk met 2,1 miljoen euro gedaald. In Nederland is de omzet met 1,1 miljoen euro gedaald en in Duitsland is de omzet gestegen met 0,8 miljoen euro, die effecten bij elkaar opgeteld, is de totale omzetsbeweging binnen de Media Groep. Uitsluitend in het VK worden cassettes gemaakt, niet in enig ander land, dus het cassette-effect is puur in het VK.

De heer Hartog spreekt namens Todlin N.V., sinds dit jaar 5% aandeelhouder, en geeft aan met genoegen, de nieuwe strategie tot zich genomen te hebben. Hij vraagt wat de risico's zijn die de directie ziet ten aanzien van

het verwezenlijken daarvan en waar mogelijk de hick-ups kunnen zitten. Hij vraagt ook om een nadere toelichting ten aanzien van de fysieke aspecten van de fulfillment activiteiten.

Ten aanzien van het Franse gedeelte van de Media Groep vraagt hij de directie toe te lichten welke maatregelen daar nu genomen worden om te zorgen dat de verlieslatende activiteiten worden omgevormd. Verder vraagt hij of er nog andere verlieslatende activiteiten in DOCdata zijn.

De heer Alting von Geusau verwijst ten aanzien van de vragen omtrent de risico's naar hetgeen hij behandeld heeft bij de introductie van de strategie. Belangrijk is, om geschikte partijen te vinden om over te nemen teneinde de strategie vorm te geven en aan de andere kant het behouden en vinden van geschikte managementteams. Dat zijn de belangrijkste risico's. Op het terrein van E-Commerce geeft hij aan dat het in een nieuw land extreem moeilijk is om een grote klant zomaar binnen te krijgen. Het idee is door middel van een overname een stuk bestaande markt te kopen en van daaruit verder te bouwen. De IT-systemen van DOCdata zijn redelijk vooruitstrevend, deze knowhow is de toegevoegde waarde die wij het buitenland kunnen leveren. Ten aanzien van Frankrijk wordt de zorg gedeeld, op dit moment is over de concrete situatie niets nieuws te zeggen. Zodra er aanleiding toe is zal dit door middel van een persbericht geschieden.

De heer Van der Burg wenst nadere uitleg over de werking van de Bookmaster. Hij vraagt zich verder af hoeveel machines voor een middelgroot land voor paspoorten gebruikelijk geleverd worden.

De heer Alting von Geusau legt het verschil uit tussen de volautomatische en de meest eenvoudige machine. In verband met fraudebestrijding wordt meestal centraal geproduceerd waardoor minder machines per land nodig zijn. Als voorbeeld wordt verwezen naar Zwitserland waarover ooit bekend is gemaakt dat daar vier machines zijn geleverd.

De Voorzitter vraagt of er verder nog vragen naar aanleiding van de presentatie van de heer Alting von Geusau zijn.

De heer Van Leeuwen wil weten wat de kosten van de accountants zijn geweest omdat die niet terug te vinden zijn in het jaarverslag.

De Voorzitter en de heer Verstraeten geven aan; dat die niet specifiek gemeld behoeven te worden.

De heer Van Leeuwen wil weten waarvoor de advieskosten dienen, en of er daarvan een uitsplitsing kan worden gegeven.

De Voorzitter geeft aan dat de advieskosten met name gaan over fiscale zaken. De jaarrekening wordt gecontroleerd door KPMG en fiscale werkzaamheden worden verricht door Deloitte.

De heer Verstraeten geeft aan dat er in 2005 nagenoeg geen consultancy kosten zijn geweest. Het is niet gebruikelijk om het bedrag van de advieskosten als zodanig helemaal uit te splitsen, maar het niveau van de kosten die gerelateerd zijn aan de controle van de jaarrekening is nagenoeg gelijk in 2005 in vergelijking met 2004. Hetzelfde geldt voor de advieskosten die eigenlijk nagenoeg uitsluitend bestaan uit de kosten die wij hebben van Deloitte voor het opstellen van de fiscale documenten.

De heer Van Leeuwen vraagt of in verband met IFRS in de toekomst die bedragen wel vermeld moeten worden?

De heer Verstraeten ontkent dit omdat dat nu al het geval zou zijn geweest, aangezien de jaarrekening opgesteld

is conform IFRS.

De heer Van Leeuwen dringt aan op een vermelding in de toekomst.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat de jaarrekening in overeenstemming met de geldende verslaggevingsrichtlijnen op basis van IFRS wordt samengesteld.

De heer Van Leeuwen kan in het jaarverslag het meerjarenoverzicht van het dividend niet vinden. Dit is niet terug te vinden in de bladzijden 1 t/m 48.

De heer Alting von Geusau verwijst hem naar pagina 7.

De heer Van Leeuwen geeft aan dat het veel gemakkelijker zou zijn ze bij de kerngetallen op te nemen.

De heer Kluft vraagt naar de concurrenten op het terrein van IAI en of de apparaten gemakkelijk te stelen zijn. Verder wil hij weten of de intellectuele eigendom van deze apparaten adequaat beschermd is.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat DOCdata zowel machines verkoopt als licenties voor het gebruik van de veiligheidskenmerken ImagePerf<sup>®</sup> en ImagePerf/TLI<sup>®</sup> waarvoor IAI patenten heeft. Voor bijvoorbeeld de plastic kaart in de partnership met SDU-Identification is gezamenlijk een patent ontwikkeld. DOCdata maakt geen specifieke prijzen bekend, hetgeen ook in het belang van de aandeelhouders is.

De heer Vrijdag vraagt of er een claim ingediend is ten aanzien van de niet-nakoming van de verkoopovereenkomst door de Oekraïne.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de aanbesteding op zich voldoende is geweest om de eerste machines te bouwen. Na de acceptatietest wordt dan meestal het volledige bedrag betaald en daarna vindt uitlevering van de machine plaats. In een enkel geval wordt na installatie betaald. In de Oekraïne zijn door de nieuwe president alle oude contracten die door de vorige president getekend zijn, ongedaan gemaakt wegens vermeende fraude. De afnemer van DOCdata beschouwt dit als overmacht. Er wordt samengewerkt om tot een oplossing te komen. Zodra er meer mededelingen gedaan kunnen worden, zullen die door middel van een persbericht gedaan worden.

De heer Egelie constateert namens het Orange Deelnemingen Fund dat in het jaarverslag te lezen is dat de Media Groep en E-Commerce in 2006 verder geïntegreerd gaan worden. Zijn gedachte daarbij was dat er dan op de productielocaties van DOCdata in het buitenland (Engeland en Duitsland) iets door DOCdata zou worden opgezet, maar nu is aangegeven dat het de voorkeur heeft om overnames te doen en zodanig de klanten binnen te krijgen. DOCdata heeft verder aangegeven dat er extra kosten worden gemaakt in 2006. Hij vraagt zich af of die kosten uit kosten voor zowel de greenfield operatie als de overnameprijs van een bedrijf bestaan.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de uitbreiding in het buitenland op beide wijzen zou kunnen geschieden. Onder de kosten vallen ook kosten die gemaakt worden door externe bedrijven, bijvoorbeeld een waarderingadvies. Daarnaast zal meer management moeten worden aangetrokken om alles aan te sturen.

De heer Egelie geeft aan dat het hem duidelijk is en ook heel gezond lijkt. Hij vraagt verder naar de snelheid van de Europese expansie. Hij geeft aan te veronderstellen dat 2006 heel belangrijk is omdat juist nu de markt er is.

De heer Alting von Geusau geeft aan er nu niets concreets over te kunnen zeggen en belooft dat te zullen doen

zodra er aanleiding toe is.

De heer Egelie vraagt waarom paspoorten niet als groeimarkt bij de laser application company worden gemeld en of dat komt om dat DOCdata met name aan kleine landen paspoort systemen levert en wat minder aan grotere landen.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat paspoorten wel als groeimarkt worden genoemd. Grotere landen hebben wel vaak eigen staatsdrukkerijen.

De Voorzitter constateert dat er verder geen meer vragen zijn en geeft het woord aan de heer Verstraeten om de cijfers toe te lichten.

De heer Verstraeten geeft aan dat hij dat in vogelvlucht zal doen en begint met te vermelden dat de omzet in 2005 gedaald is met 4,7 miljoen euro. Belangrijkste veroorzaker daarvan is zoals aangegeven en besproken naar aanleiding van de vraag van de heer Stevense, de teruggang in de mediagroep met 5,7 miljoen euro, voornamelijk in het VK, Frankrijk en Nederland. Industrial Automation Integrators is qua omzet gestegen met 1,5 miljoen euro en E-Commerce Fulfillment is teruggedaald met 0,5 miljoen euro. Als kanttekening dient daarbij te worden geplaatst dat de omzet uit activiteiten gestegen is in 2005. Het is slechts door het effect van de vracht, het contract van de vrachtkosten waar de heer Alting von Geusau al op duidde en als gevolg van het feit dat in 2004 nog voor ongeveer een miljoen euro omzet aan de EMS activiteiten in de omzet van E-commerce zat, die er in 2005 niet meer is. De omzet van E-Commerce is gedaald met 0,5 miljoen euro. Het bedrijfsresultaat is in totaliteit gestegen van 4,6 miljoen euro naar 5,1 miljoen euro in 2005. Een teruggang van 4 ton in de Media Groep; E-Commerce Fulfillment en IAI daarentegen zijn beide gestegen qua bedrijfsresultaat. E-commerce met 0,1 miljoen euro en IAI met 0,8 miljoen euro. Kijkend naar de margeontwikkeling blijft de marge van de mediagroep onder druk staan, met name, zoals al gezegd, door belangrijke effecten als dat de prijzen onder druk blijven staan en aan de andere kant de inkoop en grondstofkosten, met name door de hoge olieprijs, een hoog niveau hebben gehad in 2005. Kijkend naar de marge van E-commerce Fulfillment, is er een verbetering van 9% naar 11% te vermelden. Dat is ook weer met name terug te voeren op het feit dat de E-commerce activiteiten in 2004 een lagere marge hadden dan de bestaande activiteiten in Waalwijk, waardoor als de omzet wegvalt, je over de resterende omzet een betere marge hebt. Aan de andere kant wordt op de vrachtkosten die uit de omzet zijn gevallen, geen grote marge behaald. Als dat wegvalt, dan heeft dat ook een opwaarts effect op de winstmarge. Kijkend naar Industrial Automation Integrators, 37% marge in 2004 en bijna 40% marge in 2005. Dat heeft geresulteerd in een netto resultaat in 2004 van 2,2 miljoen euro en in 2005 2,9 miljoen euro. Een verbetering van 0,7 miljoen euro. Voor belasting is die verbetering ongeveer 0,4 miljoen euro geweest; 4,8 miljoen euro voor belastingen 2004 en 5,1 miljoen euro voor belastingen in 2005. Kijkend naar de belastingregel die daar effect in heeft gehad, is er in 2005 een belastinglast van 2,2 miljoen euro geboekt. In 2004 was dat 2,6 miljoen euro. Belangrijkste component in 2005 is de belastingen in het Verenigd Koninkrijk, waar 1,1 miljoen euro belastingen is geboekt. Overigens zijn de jaren 2004 en 2005 opgesteld volgens IFRS. 2003 is nog opgesteld op basis van de Nederlandse verslaggevingsrichtlijnen die niet zijn herrekend bij de overgang. Kijkend naar het werkkapitaal is een aanzienlijke verbetering gerealiseerd in 2005 naar een niveau van ongeveer 2 miljoen euro per eind 2005. Het netto bedrijfskapitaal is wat gedaald in 2005 van 15 miljoen euro ongeveer per eind 2004 naar 13,8 miljoen euro per eind 2005. Het netto kasoverschot, het totaal van alle tegoeden op de bank minus de uitstaande schulden van DOCdata die overigens aan het eind van 2005 nagenoeg nihil zijn, kan gezegd worden dat DOCdata in een uitstekende kaspositie is eind 2005 met ongeveer met 10,5 miljoen euro kasoverschot, in vergelijking met 8,1 miljoen euro eind 2004. En qua eigen vermogenspositie is dat in 2005 ook nog wat verbeterd, van 22,9 miljoen euro eind 2004 naar 23,9 miljoen euro eind 2005. Dit vertegenwoordigt een solvabiliteit van bijna 57%. Hoogtepunten in 2005 waren met name de goede ontwikkeling van IAI en ook de goede ontwikkeling van E-

commerce Fulfillment. Een goede kaspositie en goede winstgevendheid heeft de directie en raad van commissarissen ertoe aangezet om een dividendvoorstel te doen 40 cent per aandeel. Het dieptepunt in termen van onzekerheid is het uitstel van de levering van de Oekraïne order zoals zojuist besproken, voor IAI. Een blijvende marge en prijsdruk in de Media Groep, zowel voor CD als DVD en het feit dat in 2005 de turnaround in DOCdata Frankrijk nog niet is gerealiseerd. Zoals gezegd, eind 2005 heeft DOCdata een financieel sterke positie. Een mooi bedrijfsresultaat met een verbetering van 0,5 miljoen euro. Een mooie netto winst. Goede operationele cash flow van 8 miljoen euro. Solvabiliteit op een hoog niveau, bijna 57%. Een kasoverschot van 10,5 miljoen euro. Directie en raad van commissarissen zijn van mening dat DOCdata daarmee een hele gezonde financiële uitgangpositie heeft om de komende jaren de invoering van de nieuwe strategie te kunnen realiseren.

De Voorzitter bedankt de heer Verstraeten en vraagt de aanwezigen eventuele vragen nu te stellen.

De heer Van der Burg zegt dat hij op bladzijde 94 heeft gelezen dat er claims zijn en merkt op dat ieder bedrijf wel claims heeft en vraagt de heer Verstraeten hem te verklaren waarom DOCdata voor deze claims een voorziening treft. Hij voegt toe dat ook overwogen zou kunnen worden niet een voorziening te treffen maar te vermelden dat DOCdata de afloop met vertrouwen tegemoet ziet en niet van plan is om daar een voorziening voor op de balans te zetten. Dan wordt veel sterker over gekomen. Als er dan toch betaald moet worden is dat hoogstens vervelend. Door bij voorbaat een voorziening te treffen, wordt eigenlijk bijna toe gegeven dat DOCdata die claim gaat betalen, deels of helemaal.

De heer Verstraeten geeft aan dat de laatste zin er ook bij gelezen dient te worden. Voor zover het management de verwachte uitkomst van deze claim heeft kunnen inschatten, is een verplichting opgenomen. Dus voor alle aangelegenheden waarvoor claims zijn ontvangen die DOCdata absoluut onzinnig vindt, is geen verplichting opgenomen.

De heer Van der Burg geeft aan dat het zijn voorkeur heeft alle claims te ontkennen.

De Voorzitter geeft aan dat de accountant daar echter ook naar kijkt. DOCdata probeert absoluut transparant te zijn, hij besluit door op te merken dat hij commercieel met de heer Van der Burg meevoelt.

De heer Van der Burg vraagt of aangegeven zou kunnen worden ten aanzien van bladzijde 110 waar de overige resultaten na belastingen uit bestaan.

De heer Verstraeten meldt dat het belangrijkste effect daar een effect is van ongeveer 1,9 miljoen euro, ten gevolge van het kwijtschelden van de intercompany lening door DOCdata N.V. aan de deelneming in Frankrijk. Zoals ook toegelicht in het jaarverslag. In Frankrijk is dat een belaste bate. In Nederland is dat een aftrekbare last. In dit overzicht van de vennootschappelijke jaarrekening worden die twee uit elkaar getrokken. Dus resultaat deelnemingen en het enkelvoudige resultaat. En daarom is er een last van 1,5 miljoen euro zichtbaar, waar de last van 1,9 miljoen euro als gevolg van het afboeken van die lening in verlies genoteerd is.

De heer Van der Burg bevestigt dat het hem duidelijk is. Hij vraagt vervolgens of de op bladzijde 119 genoemde 20.000 eigen aandelen die DOCdata minder in portefeuille heeft, te maken hebben met opties.

De heer Verstraeten bevestigt dit.

De Voorzitter geeft voor de goede orde aan dat het agendapunt de jaarrekening eigenlijk nog niet aan de orde is, dat agendapunt 2 nog niet is afgesloten.

De heer Swinkels vindt dat de aanwezigen vragen moeten stellen die verband houden met de presentatie. De heer Alting von Geusau geeft een presentatie en dan mogen er vragen gesteld worden en dan worden er vragen gesteld die niet direct operationele vragen zijn. Dat maakt het wat rommelig.

De Voorzitter geeft aan het daarmee eens te zijn, daarbij de kanttekening makend dat als er vragen zijn die niet helemaal direct operationeel zijn, het vaak toch wel netjes is als er antwoord kan worden gegeven. Het kost wel iets meer tijd.

De heer Swinkels vraagt of de implementatie van IFRS ook bij DOCdata heeft plaatsgevonden. En of voor DOCdata de implementatie van IFRS eigenlijk wel wenselijk is met de segmentatie en het weergeven van gevoelige informatie? Over de Oekraïne vraagt hij of er eigenlijk al een voorziening is getroffen mochten de machines niet geplaatst worden.

De heer Verstraeten geeft aan ten aanzien van de segmentatie niet veel verschillen te zien, behoudens enige verschillen in de mate van uitgebreidheid in de toelichting. Op dit moment hebben directie en raad van commissarissen niet het idee dat IFRS competitief nadelig voor DOCdata zal werken. Ten aanzien van de Oekraïne heeft DOCdata een ruime aanbataling gehad, waardoor de DOCdata redelijk uit de kosten is gekomen en aan de andere kant zijn het standaardmachines die je altijd elders kunt verkopen. De directie is derhalve van mening dat geen voorziening benodigd is.

De Voorzitter ziet dit als de brug naar de jaarrekening die hierna behandeld gaat worden. De regelgeving geeft een behoorlijke last op de ondernemingen in Nederland, hetgeen ook alom in de kranten wordt geschreven. Zelfs de AFM heeft er zelfs vraagtekens bij gezet of het niet hier en daar doorschiet. Er wordt kritisch naar gekeken. Hij geeft aan dat DOCdata één van de braafste jongetjes van de klas is, en IFRS zeer uitputtend naleeft. Hij geeft kort zijn algemene visie over dit onderwerp.

#### Agendapunt 3a – Vaststelling van de jaarrekening

De Voorzitter constateert dat er geen vragen meer zijn over het jaarverslag en gaat over naar het volgende agendapunt, het vaststellen van de jaarrekening. En dat is pagina 50 tot en met 114. Hij vraagt of iemand het woord wenst.

De heer Stevense vraagt zich af het op pagina 78 gemelde voor EUR 192.000,-- afgestoten terrein en gebouwen, betrekking op Frankrijk of juist verband houdt met de afstoot van de E-Media Solutions activiteiten in december 2004.

De heer Verstraeten geeft aan dat het niets te maken heeft met E-media Solutions activiteiten, het zijn desinvesteringen van activa die gerelateerd zijn aan de gebouwen. Er is ook geen grond verkocht.

De heer Stevense vervolgt met te vragen of er ten aanzien van de op pagina 94 gemelde licentieovereenkomsten, een verplichting is opgenomen bij de overige passiva voor nog te betalen royalty's. Daarbij wordt dan in het jaarverslag aangegeven dat het niet is uitgesloten dat er nog meer partijen zich zullen melden met het verzoek een dusdanige licentieovereenkomst te sluiten. Dit kan inhouden dat de opgenomen verplichtingen niet toereikend kunnen zijn. De heer Stevense vraagt zich wat de achtergrond van deze licentieovereenkomsten is en of er hiermee juist geen slapende honden worden wakker gemaakt.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat het er om gaat als je DVD's produceert zoals dat vroeger ook met CD's was (maar al die patenten zijn inmiddels afgelopen), je aan bepaalde partijen royalty's moet betalen. Met bekende partijen heb je contracten, maar er lopen ook mensen rond die claimen dat ze ook patenten hebben en dat daar ook voor betaald moet worden. Dus dit is meer een algemene zin om te zeggen, het zou kunnen zijn dat een van die mensen die daar rondloopt en roept dat die een patent heeft, dat dat uiteindelijk correct blijkt te zijn. Dus vandaar dat dat hier is opgenomen.

De heer Stevense geeft aan dat dat hem duidelijk is. Vervolgens geeft hij aan dat hij het wel vreemd vindt dat de commissaris, de heer Knuvers, er niet is en dat deze op 17 maart al zijn aandelen DOCdata heeft verkocht.

De Voorzitter meldt dat het een privé-overweging was en dat er periodes zijn waarin door insiders mag worden gehandeld (vrije periodes) en periodes waarin dat niet mag.

De heer Stevense vraagt zich af of ten aanzien van pagina 98 of die 30% van de geplaatste aandelen in het kapitaal van Triple Deal wel aan de orde is geweest. Die zijn gekocht voor 900.000 euro en er is ook een financiering verstrekt van 260.000 euro. Volgend jaar kan DOCdata eventueel nog 30% bijkopen. De prijs is afhankelijk van de omzet. Hij geeft aan begrepen te hebben dat er tevens een staffel is. Na uitoefening van de optie zal DOCdata twee maal 30% hebben. Hij vraagt ook wat het plan is ten aanzien van de overige 40% en of het belangrijk is dat Conclusion Consultants B.V. als medeaandeelhouder aanblijft.

De heer Alting von Geusau bevestigt dat er een calloptie is voor een extra 30% met een bepaalde prijsafspraken. Conclusion Consultants B.V. heeft aangegeven dat ze graag in het bedrijf willen blijven, omdat ze erin geloven. Gezamenlijk met DOCdata willen ze de internationalisatie slag maken.

De heer Stevense mist op pagina 120, in de financiële kalender de datum waarop het dividend betaalbaar wordt gesteld.

De heer Verstraeten geeft aan dat vandaag een voorstel voor een dividenuitkering over 2005 zal worden gedaan, wat vanmiddag door de vergadering kan worden geaccordeerd. Morgen wordt dan een advertentie geplaatst en morgen na beurs is de positiebepaling. Maandag a.s. gaat het aandeel dan ex dividend. Op 22 mei a.s. wordt het dividend betaalbaar gesteld. Hij geeft aan het prematuur te vinden het in de agenda op te nemen alvorens het besluit door de aandeelhouders genomen is.

De heer Van Leeuwen vraagt over de kasmiddelen als genoemd op bladzijde 84 punt 15, waar een banksaldo van 10 miljoen euro staat vermeld. Hij constateert dat DOCdata met gemak het dubbele aan dividend zou kunnen geven.

De Voorzitter geeft aan dat dit het volgende punt op de vergadering is en het dan graag zou willen behandelen.

De heer Van Leeuwen staat toch op een uitleg waarom het geld nu wordt uitgezet tegen een rentepercentage van 2,1%, terwijl er ook aandelen ingekocht zouden kunnen worden, waar de aandeelhouders veel wijzer van worden.

De Voorzitter meldt dat dat ook een onderdeel van het volgende punt is, er wordt nu gesproken over de jaarrekening, zoals de cijfers zijn goedgekeurd en door de aandeelhouders moeten worden vastgesteld. De voorzitter stelt vervolgens aan de orde het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2005, de balans en de winst en verliesrekening en de daarbij behorende toelichting. De voorzitter constateert dat het

voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

#### Agendapunt 3b – Reserverings- en dividendbeleid

#### Agendapunt 3c – Bestemming van het resultaat en vaststelling van het dividendvoorstel

De Voorzitter gaat over naar het volgende punt en dat is het reserverings- en dividendbeleid van DOCdata. Beschreven is er gestreefd wordt naar een hoge pay out. Uitgangspunt, DOCdata is misschien een beetje ouderwets, is een solvabiliteit van 40%. DOCdata heeft inderdaad een hoop geld in kas, dat als dividend zou kunnen worden gegeven, of waarmee aandelen kunnen worden ingekocht. Maar er is ook een nieuwe strategie. Die strategie is autonome groei, maar ook groei door acquisities. En dat zullen geen acquisities zijn van een half miljoen euro. De voorzitter geeft aan te hopen dat hij volgend jaar hier kan melden dat DOCdata minder liquiditeiten heeft omdat zij strategisch bezig is geweest. Zonder de nieuwe strategie, was dat anders geweest. De directie stelt onder goedkeuring van de raad van commissarissen voor om uit de winst over het boekjaar 2005 een dividend uit te keren van EUR 0,40 per gewoon aandeel en het resterende bedrag toe te voegen aan de reserves. Indien de algemene vergadering met dit voorstel instemt, zal op de door anderen dan de vennootschap gehouden gewone aandelen, in totaal een bedrag van EUR 2,8 miljoen aan dividend worden uitgekeerd in mei 2006. De nettowinst over 2005 is vooralsnog in de jaarrekening als onderdeel opgenomen in het eigen vermogen, onder de post netto resultaat van dit jaar.

De voorzitter constateert dat het voorstel met betrekking tot het dividendbeleid, bestemming van het resultaat en vaststellen van het dividendvoorstel de algemene instemming heeft van de vergadering en met algemene stemmen is aangenomen.

#### Agendapunt 3d – Kwijting van de Directie voor het gevoerde bestuur

De Voorzitter stelt aan de orde het agendapunt décharge van directie voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2005. Hij constateert dat de directie bij acclamatie kwijting heeft gekregen voor het gevoerde beleid.

#### Agendapunt 3e – Kwijting van de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

De Voorzitter gaat naar het volgende punt, de kwijting van de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht gedurende het boekjaar 2005.

De heer Van der Burg geeft aan tegen te willen stemmen in verband met de afwezigheid van de commissaris, de heer Knuvers.

De Voorzitter constateert dat er naast de heer Van der Burg niemand tegen is of zich onthoudt van stemming en meldt dat het voorstel tot kwijting van de raad van commissarissen voor hun toezicht daarbij is goedgekeurd. De tegenstem van mijnheer Van der Burg wordt in het verslag opgenomen.

#### Agendapunt 4 – Voorstel tot het benoemen van de heer Verstraeten tot lid van de Directie

De Voorzitter gaat over naar punt 4, het voorstel tot benoemen van de heer Verstraeten tot lid van de statutaire directie. Hij geeft aan dat directie en raad van commissarissen daar erg blij mee zijn. In het verleden is dit ook al aan de orde geweest, ook vanwege vragen van de aandeelhouders of de directie niet uitgebreid zou moeten worden. Vanwege de zoektocht naar de strategie was het toen niet mogelijk, nu deze vaststaat reden te meer. Directie en raad van commissarissen zijn blij met de goede en uitgebreide werkzaamheden van de heer Verstraeten voor DOCdata en hopen dat zijn voordracht de instemming van de aandeelhouders heeft.

De heer Van Gerwen heeft op zich geen bezwaar tegen het aannemen van de heer Verstraeten als lid van de statutaire directie. Hij weet dat deze heel veel goed werk gedaan heeft en erg punctueel is. Hij vraagt zich af of het gezien de verandering van de strategie daarbij kan blijven. Hij vervolgt met te vragen welke kennis er eventueel nog aan het bestuur moet worden toegevoegd om de nieuwe strategie en het beleid vorm te geven. Opgemerkt werd eerder dat er geen interne accountantdienst benodigd is, omdat de heer Verstraeten dat allemaal perfect doet. Hij vindt dat er wel een onafhankelijke moet zijn en dat het niet zo moet zijn dat men zichzelf gaat controleren.

De Voorzitter merkt op dat er doordat de heer Verstraeten niet statutair directeur was er een zekere scheiding was tussen de interne administratie en de statutaire directie. Dit staat los van het feit dat wanneer er geen IAD is, er dan wat meer werk is voor de externe accountant. Is er wel een IAD, dan krijg je een verdeling van verantwoordelijkheden op dat gebied. Ook het hele systeem van risk management waar de audit commissie bovenop zit, geeft ook steeds meer voortschrijdend inzicht in de controle van het bedrijf. De nieuwe raad van commissarissen, met de twee nieuwe leden, zullen zich over het vraagstuk van verbreding zeker moeten buigen.

De voorzitter constateert dat de benoeming van de heer Verstraeten tot lid van de directie de algemene instemming heeft van de aandeelhouders en dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen. Hij heet hem welkom als lid van de raad van bestuur.

#### Agendapunt 5 – Samenstelling van de Raad van Commissarissen

De Voorzitter gaat verder met punt 5, de samenstelling van de raad van commissarissen en geeft aan te beginnen we met het voorstel dat de raad van commissarissen tijdelijk uit vier man zal bestaan, in principe voor een jaar. Dit in verband met zijn eigen herbenoeming. Hij geeft aan zich niet herbenoembaar te stellen, omdat hij een stukje meer vrijheid in zijn leven zoekt en ook op verzoek van mijn lieve vrouw.

De heer Van der Burg vraagt of dat statutair wel kan.

De Voorzitter geeft aan dat volgens de statuten de raad uit drie of meer personen bestaat.

De heer Van Leeuwen vraagt wie de beslissende stem heeft in geval van staking van de stemming.

De Voorzitter meldt dat dat niet statutair of wettelijk is bepaald, aangezien besluiten met volstreekte meerderheid worden genomen. Hij verwacht dat gezien de samenstelling van het nieuwe team deze vraag alleen maar theoretisch zal zijn.

De voorzitter constateert vervolgens de algemene goedkeuring voor een tijdelijke uitbreiding van de raad van commissarissen tot vier man.

De voorzitter gaat over naar het goedkeuren van de benoeming van twee nieuwe commissarissen. Hij meldt dat de raad van commissarissen met die twee nieuwe commissarissen een evenwichtige samenstelling gaat krijgen, waarvan de overlegde cv's blijk geven.

De commissarissen en de directie zijn erg blij met de komst van de heer Elsendoorn. Hij heeft een technische opleiding gehad en heeft dus een langdurige ervaring op het gebied van techniek, organisatie, reorganisaties, management bij de KPN waar hij van 1978 tot 2003, heeft gewerkt en daar heeft hij heel breed gewerkt, want hij heeft ook voor internationale postverdeling gewerkt. En dat leunt aan tegen de business van DOCdata. Hij heeft

de functie gehad van directiesecretaris op het hoofdkantoor, waar hij het hoofdkantoor heeft gereorganiseerd maar ook in aanraking is gekomen met jaarrekeningen, aandeelhoudersvergaderingen en dat soort zaken, zijn kennis is breder dan alleen techniek, ook op het gebied van organisatie en management. Zijn huidige functie is directeur TNO, directeur Operations TNO Industrie en Techniek en de raad van commissarissen meent dat de heer Elsendoorn, zeker op het gebied van het IAI-gebeuren een belangrijke input en goed klankbord kan zijn. De heer Dirk Lindenbergh is aandeelhouder voor ruim 10% en die heeft te kennen gegeven gaarne commissaris te worden van DOCdata. De commissarissen hebben met hem gesproken en geconstateerd dat hij een brede ervaring heeft als ondernemer in de financiële wereld, in financiële structurering en een goede aanvulling is voor het team. Hij wordt ook van harte aanbevolen.

De heer Van der Burg is bang dat de heer Lindenbergh alleen zijn eigen belang gaat behartigen, met 10% aandelenbezit.

De Voorzitter zegt dat hij niet onafhankelijk is in termen van de Code Tabaksblat.

De heer Van der Burg geeft aan het geen goede ontwikkeling te vinden, dat iemand zich gewoon meldt en dan wordt voorgedragen, terwijl zo iemand toch 2 petten op heeft. Het eigen belang en het belang van de onderneming gaat natuurlijk deels parallel, maar dat hoeft niet altijd. Uit het verleden weten we dat het soms wel eens duidelijke verschillen oplevert. Misschien dat ik er later anders over ga denken.

De Voorzitter geeft aan heel expliciet met hem gesproken te hebben. De heer Lindenbergh is zich er van bewust dat hij niet als aandeelhouder hier zal zitten, maar verantwoordelijk is voor de vennootschap en de onderneming en dat betekent dus voor alle stakeholders. Er is duidelijk als eis gesteld dat hij zich als commissaris en niet als aandeelhouder gaat opstellen en daar heeft hij volmondig ja op gezegd en gezien de persoon, en dat is mijn inschatting, heb ik daar geen twijfels over, dat hij deze functie absoluut zuiver zal invullen.

Er volgt een discussie met de zaal over het tijdstip van de aanvang en uitbreidingen van het aandelenbezit van de heer Lindenbergh in DOCdata.

De heer Verstraeten meldt dat op pagina 119 van het jaarverslag te zien is dat de heer Lindenbergh per het eind van 2005 een belang had van 6,8% en dat hij in 2006 zijn belang heeft verhoogd. Op 5 april 2006, de datum van de jaarrekening, had hij een belang van 10,14%.

De heer Van der Burg vraagt of de heer Lindenbergh aanwezig is.

De Voorzitter geeft aan dat de heer Lindenbergh niet aanwezig is. Niet omdat hij niet wilde, maar niet kon, dat had hij al aangegeven bij de gesprekken die wij hebben gevoerd een maand of twee geleden.

De heer Van der Burg vindt het een slechte zaak, dat ook deze aankomende commissaris zijn agenda niet weet vrij te maken voor deze vergadering.

De Voorzitter geeft aan dat er een behoorlijke cv-beschrijving is gegeven en dat hij niet onbekend is in de financiële wereld. De commissarissen hebben intensief met hem hebben gesproken en willen hem van harte aanbevelen.

De heer Van der Burg geeft aan de afwezigheid onhoffelijk te vinden en dat hij zich zal onthouden van stemming.

De heer Van Leeuwen heeft ook bezwaren tegen de benoeming, gezien de geconcentreerde belangen in DOCdata en vindt het geen goede zaak dat iemand die al voorkomt in het jaarverslag, ook nog eens kan domineren als commissaris. Daarnaast zou hij het niet begrijpen dat hij ook nog eens een keer zitting zou gaan nemen in de audit commissie.

De Voorzitter geeft aan dat dat niet uit te sluiten valt.

De heer Van Leeuwen constateert dat de heer Lindenbergh vanaf nu in de keuken kan kijken en samen met iemand die nog ietsje meer heeft alles naar zijn hand kan zetten en dat de gewone aandeelhouders alleen maar komen om een kopje koffie te drinken.

De Voorzitter geeft aan zijn bezwaren te begrijpen. Hij herhaalt goed naar de man te hebben gekeken en zijn capaciteiten te hebben gewogen en blij te zijn hem te hebben ontvangen in onze board.

De heer Van Leeuwen geeft aan de heer Elsendoorn direct te onderschrijven, omdat hij daar perspectief in ziet. Hij wil graag nog een nadere onderbouwing van de specifieke kennis van financiën van de heer Lindenbergh.

De Voorzitter geeft aan dat hij een MBA in Breukelen heeft gedaan en daar ook de commissarissencursus heeft gedaan. Hij is verder directeur geweest van een productiebedrijf van kansspelautomaten. Wel op een solide basis. Dus hij heeft management ervaring en hij heeft investeringservaring.

De heer Van Leeuwen merkt op dat er in het c.v. staat in relatie tot kleinere beursgenoteerde ondernemingen en verzoekt de voorzitter wat namen te noemen.

De Voorzitter geeft aan dat die ervaring als investeerder geldt, niet als bestuurder.

De heer Van Leeuwen geeft aan dat dat geen waarde heeft voor de op de vergadering aanwezige aandeelhouders natuurlijk. Hij verwacht dat zo'n commissaris bestuurderservaring brengt, investeerders zijn alle aanwezigen. Hij vraagt zich af of er voor hem ook een stoel vrij is in de raad.

De heer Stevense presenteert zich nu ook als een investeerder in DOCdata. Hij geeft aan ook problemen te hebben met de benoeming. Hij verwijst naar de problemen de afgelopen periode ten aanzien van IAI en de betreffende groep aandeelhouders. Hij is bang dat als de voorzitter vertrekt er toch overlast van gaat komen.

De Voorzitter hoopt dat de heer Stevense toch vertrouwen kan hebben in zijn inschattingsvermogen voor mensen. Daarbij is ook van belang de andere collegae, allen zeer competente mensen. Evenzeer als de man waar we het nu over hebben. Hij verwacht volgend jaar met een gerust hart weg te kunnen gaan.

De heer Stevense vraagt wie de voorzitter straks op zal volgen.

De Voorzitter kan daar nu geen antwoord op geven. Daar moet in de loop van het jaar als team over worden gesproken.

De heer Van Leeuwen verzoekt de andere belanghebbenden die vermeld staan in het jaarverslag voor zover aanwezig naar hun mening.

De Voorzitter geeft aan dat er een aantal grotere aandeelhouders aanwezig is in de vergadering, maar of ze er over willen spreken, is hun zaak.

De heer Van Leeuwen gaat er vanuit dat er op de aandelen van de heer Lindenbergh gestemd wordt.

De Voorzitter geeft aan dat dat niet het geval is, aangezien de heer Lindenbergh geen volmacht heeft verstrekt.

De heer Van Leeuwen geeft aan het een hele onverkwikkelijke zaak te vinden en dat nu er over personen gesproken wordt en als er stemkastjes waren geweest, het heel anders zou zijn.

De Voorzitter constateert dat tenminste drie aanwezigen, in casu de heren Van Leeuwen, Stevense en Vrijdag, er blijk van geven schriftelijk te willen stemmen over de benoeming van de heer Lindenbergh tot commissaris.

Hij constateert verder dat de heer Elsendoorn met applaus en bij acclamatie benoemd is tot lid van de raad van commissarissen.

De heer Egelie wil nog een kleine opmerking plaatsen. Hij denkt in algemene zin dat het zeer goed is dat commissarissen aandelen in een onderneming hebben, wat de heer Tabaksblat daar dan ook over moge zeggen, maar gelijkgeschakelde belangen daar is hij grote voorstander van en hij geeft aan de heer Lindenbergh te kennen en denkt zeker dat deze een goede aanvulling is voor de raad en voor DOCdata in het algemeen. Het Orange Deelnemingen Fund zal met al zijn aandelen voor stemmen. Misschien is een schriftelijke stemming dan overbodig. Dat mag u zelf bepalen.

De heer Van der Burg vraagt nog of de raad van commissarissen unaniem was in het voorstellen van de heer Lindenbergh.

De Voorzitter bevestigt dit en geeft aan dat als het verzoek van de drie aandeelhouders in stand blijft hij over wil gaan tot het organiseren van een schriftelijke stemming. Hij constateert dat behoefte aan een schriftelijke stemming in stand is gebleven en roept de aanwezigen op mee te werken aan de schriftelijke stemprocedure. Bevestigd wordt nogmaals dat de heer Elsendoorn reeds is benoemd en dat de stemming dus alleen betrekking zal hebben op het voorstel tot benoeming van de heer Lindenbergh.

*<volgt schorsing en schriftelijke stemprocedure>*

De Voorzitter bespiegelt dat dit een unieke situatie is; hij is al heel wat jaren betrokken bij DOCdata maar er is nooit schriftelijk gestemd. Hij geeft aan, in afwachting van de uitslag, reeds over te gaan naar behandeling van het volgende agendapunt.

#### Agendapunt 6 – Bezoldigingsbeleid

De Voorzitter geeft aan dat voor de bezoldiging van de directie er een remuneratierapport is opgesteld door de remuneratiecommissie. Het staat ook op de website. De beloningen bestaan uit een vast jaarsalaris, inclusief regelingen, een variabel salaris met bonussysteem en een lange termijn component, te weten de opties. Daarnaast maken secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals autoregeling en telefoonvergoeding onderdeel van het beleid uit. Het betreft de enig statutair directeur van de vennootschap. In het jaarverslag en in het remuneratierapport is het salaris van de statutair directeur opgenomen, te weten een totaalbedrag inclusief bonus en pensioenen van EUR 286.000. Het bonussysteem houdt in dat een bonus is te behalen van maximaal 50% van het basis

jaarsalaris. Voorwaarde voor het behalen van de maximale bonus is voor een gedeelte van 30% het behalen van het EBIT budget. Voor een gedeelte van 15% is het behalen van de bonus gekoppeld aan persoonlijke doelstellingen en de resterende 5% is ter beoordeling van de commissarissen. De persoonlijke doelstellingen zullen niet worden openbaar gemaakt. Het gedeelte dat is gerelateerd aan het EBIT budget verloopt volgens een schaal. De bonus van de heer Alting von Geusau over 2005 was 45%, aangezien hij niet helemaal heeft voldaan aan alle persoonlijke doelstellingen.

Voor de heer Verstraeten, die nu lid is van de statutaire directie, geldt een vast jaarsalaris van EUR 108.000 en daarnaast krijgt hij een bijdrage in zijn pensioenregeling op basis van toegezegde bijdrage, volgens het beschikbare premiestelsel met een leeftijdsstaffel; naar mate je dus echt ouder wordt, wordt de premie steeds iets hoger, dat is een normaal systeem. Zijn variabele salariscomponent is iets lager dan die voor de CEO en bedraagt 40% van het basis jaarsalaris, 20% is gerelateerd aan het EBIT budget, 15% aan het realiseren van persoonlijke doelstelling en 5% ter beoordeling van de commissarissen.

Ten aanzien van het optieplan 2006. Het betreft een vernieuwing van het optieplan dat kwam uit 1997 dat gericht was op een brede groep mensen. Het nieuwe optieplan is gericht op de lange termijn en focust op diegenen die binnen de onderneming strategie verantwoordelijkheid te dragen, hetgeen bijna samenvalt met hen die winstverantwoordelijkheid dragen. Dat is een beperkte groep mensen van 10 personen. De opties zijn voorwaardelijk, dat houdt in, dat ze pas na drie jaar uitgeoefend kunnen worden. Als men daarvoor al opstapt is men de optierechten ook kwijt. Uitgangspunt is dat als de koers van vandaag zeg rond de 8,50 euro is en na drie jaar 9,50 euro is, dus 1 euro hoger, de optiehouder over drie jaar een derde van de toegezegde opties toegewezen krijgt, voorzover de koers hoger is geweest. Is de koers 1,50 euro hoger, dan krijgt hij twee derde, met 2 euro ontvangt hij 100% van de toezegging in mei. De uitoefenprijs is de prijs van het gemiddelde over tien dagen nadat het aandeel ex dividend is gegaan. Per jaar zal niet meer dan 1,5% van het totale geplaatste en uitstaande kapitaal worden uitgegeven en dat is dus voor directie en andere strategieverantwoordelijken. Voor de directie zullen daarbinnen 45.000 opties worden uitgegeven. De opties worden na drie jaar pas uitoefenbaar en de looptijd is vijf jaar.

De heer Van der Burg heeft als uitgangspunt dat als het de onderneming goed gaat, het de directie ook goed mag gaan. Wat hem echter vreemd stemt, is dat bij een hogere aandeelkoers er meer opties worden uitgegeven. Een aandelenkoers, en dat zal u bekend zijn, dat is emotie. Is er meer vraag dan aanbod dan stijgt de koers is er meer aanbod dan vraag dan zakt die en komen er positieve berichten dan wil hij wel eens plotseling stijgen. Hij vindt het een slecht criterium om het aantal opties daarvan afhankelijk te stellen en hij heeft het ook nog in geen enkel bedrijf meegemaakt dat het aantal opties afhangt van een beurskoers en vindt het een verkeerd criterium.

De Voorzitter geeft aan dat die zin in het remuneratierapport wellicht onduidelijk is en dat hij het met cijfers heeft getracht duidelijk te maken. Dus, men krijgt 45.000 opties in 2006 – 2007 is een ander verhaal – in 2006 als de koers over de 8,50 euro is of niet de 9,50 euro haalt over drie jaar, dan vervallen dus die opties. Hij vervolgt dat beide heren nu een toezegging krijgen van 45.000 opties over drie jaar en de koers is 8,50 euro. De onderneming moet presteren wil men die opties zo gaan krijgen. Daarvoor is de schaal. Als de koers maar 9,50 euro is na drie jaar dan ontvangt men gezamenlijk slechts 15.000 opties van de voorwaardelijk toegezegde 45.000 opties.

De heer Van der Burg geeft aan het nu te begrijpen. Hij vindt alleen dat de prestaties niet moeten worden afgemeten aan een beurskoers die tot stand komt door aandelen kopers en verkopers maar gerelateerd moet worden aan de hoogte van de winst en het rendement van het eigen vermogen. En dat vind ik het enige goede criterium en het kan ook tegen de bestuurders werken dat als er dus weer een vreselijke aanslag wordt gepleegd en de koersen zomaar inzakken. Nogmaals als het de onderneming goed gaat, dat wil zeggen dat er veel winst wordt gemaakt, dan mag het de directie ook heel goed gaan, maar niet als het slechts gerelateerd is aan de beurskoers.

De heer Van Leeuwen valt de heer Van der Burg bij, het eigen vermogen en dat eigen vermogen dat staat vast,

dat is het eind, dat is niet een gemiddelde of iets dergelijks, dat is aan het eind van het jaar is dat een gegeven, per balansdatum, het eigen vermogen per aandeel. Hij wil de intrinsieke waarde, wat de werkelijke waarde van de firma is, als uitgangspunt.

De Voorzitter bestrijdt deze redeneringen.

De heer Swinkels meldt dat hij de ingewikkeldheid van de bezoldiging, altijd een probleem heeft gevonden. Het gaat hem eigenlijk over de targets, de doelstellingen. DOCdata heeft aangegeven te willen groeien in de sector IAI en daar geldt nu al een EBIT marge van 40% voor, in het remuneratierapport wordt een target EBIT marge van 10-15% gebruikt, is dat wel hoog genoeg eigenlijk, zijn die targets dan niet wel heel simpel binnen te halen.

De Voorzitter geeft aan dat er nu over de bonus wordt gesproken. Het is niet zo dat die aan marges, procentuele marges, zijn opgehangen. Er wordt gekeken naar het budget en het budget moet een target zijn. Wij zorgen dat er reële budgetten zijn. En dan is de raad van commissarissen heel kritisch. Die reële budgetten zijn uitgangspunt voor die hiervoor besproken schaal. En dat heeft niets te maken met 40% EBIT marge. Dat heeft te maken met een absoluut getal.

De voorzitter constateert vervolgens dat agendapunt 6a – het voorstel tot vaststelling van het bezoldigingsbeleid voor de Directie de algemene instemming van de vergadering heeft en is aangenomen.

De voorzitter vraagt, aangekomen bij agendapunt 6b – het voorstel tot goedkeuring van het optieplan, of daar tegenstemmers of onthoudingen zijn.

De heer Van der Burg geeft aan tegen te stemmen.

De voorzitter constateert vervolgens dat het voorstel tot vaststelling van het optieplan directie de instemming van de vergadering heeft en is aangenomen onder vermelding van de tegenstem door de heer Van der Burg.

De voorzitter geeft aan dat de uitslag van de schriftelijke stemming over het voorstel tot benoeming van de heer Lindenbergh binnen is, er waren 23 mensen die een stem uitbrachten. Van het voor de vergadering aangemelde uitstaande kapitaal van 39,16% is 39,03% daadwerkelijk aanwezig of vertegenwoordigd. Hij geeft voor de uitslag het woord aan de notaris.

De heer Rooijens geeft aan dat 99,92% van de aanwezige en vertegenwoordigde stemmen zijn uitgebracht vóór het besluit en 0,08% tegen.

De Voorzitter constateert daarmee dat het voorstel tot benoeming van de heer Lindenbergh tot lid van de raad van commissarissen is aangenomen.

#### Agendapunt 7 – Voorstel tot het verlenen van de opdracht aan de accountant

De Voorzitter geeft aan te hopen dat het agendapunt 7, het verlenen van de opdracht aan de accountant, ook de algemene instemming heeft.

De heer Van Leeuwen haakt hierop in door te vragen hoe er vinger aan de pols gehouden wordt gehouden ten aanzien van de kosten die de accountant in rekening brengt.

De Voorzitter geeft aan eens in de drie, vier jaar een evaluatie te doen waarbij offertes worden opgevraagd en verkregen.

Hij constateert algemene instemming met het voorstel de opdracht tot onderzoek van de jaarrekening voor het boekjaar 2006 te verlenen aan KPMG Accountants N.V. en geeft aan dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen. Hij feliciteert de heer Littel van KPMG hiermee.

#### Agendapunt 8a, 8b en 8c – Voorstel tot het verlenen van bevoegdheden aan de Directie

De voorzitter gaat over naar agendapunt 8a, inkoop machtiging. Het voorstel houdt in, het verlenen van machtiging aan de directie tot het verkrijgen door de vennootschap van eigen aandelen in haar kapitaal, tot maximaal 10% van het geplaatste kapitaal, tegen een prijs die ligt tussen de nominale waarde van de aandelen en 110% van de op de dag van de aankoop op Euronext genoteerde openingskoers, dan wel bij gebreke van een zodanige koers de laatste slotkoers van de dag voor aankoop. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De voorzitter gaat over naar agendapunt 8b, uitgifte machtiging. Voorgesteld wordt om de directie onder goedkeuring van de raad van commissarissen aan te wijzen als het orgaan bevoegd te besluiten tot uitgifte van (i) gewone aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste aandelenkapitaal per 11 mei 2006, oftewel 730.885 gewone aandelen en (ii) alle preferente aandelen ten belope van het nog niet geplaatste deel van het maatschappelijk kapitaal aan preferente aandelen zoals dit thans is of in de toekomst zal zijn, voor een periode van 18 maanden, oftewel tot 11 november 2007. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat onder tegenstem van de heer Van der Burg, het voorstel is aangenomen.

De voorzitter gaat over naar agendapunt 8c, uitsluiten voorkeursrecht. Voorgesteld wordt om de directie onder goedkeuring van de raad van commissarissen aan te wijzen als het orgaan bevoegd voorkeursrecht te beperken of uit te sluiten bij uitgifte van aandelen. De voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat onder tegenstem van de heer Van der Burg, het voorstel is aangenomen.

#### Agendapunt 9 – Rondvraag

De Voorzitter gaat verder met de rondvraag.

De heer Stevense geeft in overweging om voortaan Corporate Governance als apart agendapunt te agenderen. Dit om te voorkomen dat indien aandeelhouders zich niet kunnen vinden in de corporate governance de jaarrekening daartoe zouden moeten af stemmen.

De Voorzitter dankt de heer Stevense voor het advies en geeft aan het in overweging te nemen.

De heer Vrijdag wil graag een informatieve bijeenkomst op een van de bedrijfslocaties bijwonen.

De heer Verstraeten geeft namens de directie aan dat aandeelhouders twee keer per jaar van harte zijn uitgenodigd voor de presentaties die ter gelegenheid van het publiceren van de halfjaarcijfers en de jaarcijfers. Afgelopen februari en vorig jaar in juni zijn dergelijke presentaties ook al gehouden. Het voornemen is om die te continueren.

De Voorzitter bedankt alle aanwezigen voor de inbreng en enthousiaste steun voor de onderneming.

De Voorzitter sluit de vergadering.

Getekend te Waalwijk op 12 oktober 2006.

\_\_\_\_\_  
VOORZITTER

\_\_\_\_\_  
SECRETARIS