

Notulen van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders van de naamloze vennootschap DOCDATA N.V., gehouden op woensdag 13 mei 2009, om 14.00 uur in Hotel NH Waalwijk (Sprang Capelle), Bevrijdingsweg 1 te Waalwijk.

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

De Voorzitter opent om 14:00 uur de algemene vergadering van aandeelhouders en heet de aanwezigen welkom in Waalwijk. De enige afmelding die de vennootschap heeft ontvangen voor de vergadering is de afmelding van de heer Kruisinga, die wegens ziekte niet aanwezig kan zijn. Commissaris Victor Elsendoorn viert vandaag zijn verjaardag, maar is desalniettemin bij de vergadering aanwezig en dat wordt zeer op prijs gesteld. Voor collega commissaris Emiel van Veen is dit zijn laatste vergadering als commissaris van Docdata. Mede dankzij zijn inspanningen en inzet staat Docdata er in nagenoeg alle opzichten goed bij. Er zijn goede resultaten behaald en het bedrijf heeft een gezonde financiële positie met een enthousiast en solide management. De Voorzitter wil graag de directie en het volledige management team van Docdata complimenteren met de bereikte resultaten. Er is geschaakt op vele borden en er is een resultaat bereikt dat meer dan gemiddeld is. De resultaten laten zien dat de door het management ingezette koersverandering niet alleen de juiste is geweest, maar dat deze een redelijke ongevoeligheid kent voor de huidige negatieve externe omstandigheden. Er kan niet worden uitgesloten dat dit in de toekomst anders zou kunnen zijn, maar op dit moment lijkt dit niet zo te zijn. De gekozen strategie lijkt vooralsnog weinig conjunctuurgevoelig te zijn. De resultaten getuigen ook van het vertrouwen van de klanten in de prestaties van het bedrijf. Dit is met name voor een bedrijf dat diensten levert van grote waarde.

De Voorzitter deelt vervolgens het volgende mede:

- de voertaal van de vergadering is Nederlands;
- van de vergadering worden notulen opgemaakt door de heer J.H.J. Preller; van de vergadering wordt een bandopname gemaakt;
- degenen die een exemplaar van de notulen wensen te ontvangen worden verzocht na afloop van de vergadering hun naam en adres bij de registratietafel op te geven;
- de aandeelhouders zijn tot het bijwonen van de vergadering opgeroepen door middel van advertenties, op 22 april 2009 in Het Financieel Dagblad en NRC en op 23 april 2009 in de Officiële Prijscourant;
- een exemplaar van de agenda voor deze vergadering en van de jaarstukken over het boekjaar 2008 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;
- vertegenwoordigd ter vergadering is 51,97% van het geplaatste kapitaal en 54,77% van het bij anderen dan de vennootschap uitstaande kapitaal.

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

De heer Alting von Geusau, CEO van Docdata, heet iedereen welkom op deze vergadering. De directie is trots op hetgeen is bereikt in 2008. Dit is gerealiseerd met alle medewerkers van Docdata en met de trouwe klanten. De omzet is gestegen, ondanks het feit dat er onderdelen zijn die een sterke neergang laten zien. De omzet is met 12% gegroeid, waarbij de omzet bij de focusgebieden met meer dan 30% is toegenomen.

Dat is een fantastisch resultaat. Alle management teams hebben een fantastische prestatie geleverd en daarvoor zijn wij aan hen veel dank verschuldigd. De Ebit is toegenomen met 45%. Voorgesteld wordt vandaag om een dividend van 30 eurocent per aandeel uit te keren en dat is meer dan in het afgelopen jaar. Het motto van de on-

onderneming is "samen succesvol". Dit slaat niet alleen op onze medewerkers en onze klanten, maar ook op onze aandeelhouders. De koers van het aandeel heeft zich redelijk goed ontwikkeld in vergelijking tot de andere beursgenoteerde ondernemingen. Op zich is dit eenvoudig, want de koers van het aandeel van de andere ondernemingen is 50 tot 80% gedaald. Desalniettemin is het belangrijk voor de aandeelhouders. De strategie van IAI is in 2008 nader vorm gegeven. Dit heeft ondermeer geresulteerd in een nieuw logo en een nieuwe naam, te weten IAI industrial systems. Kijkend naar het bedrijf als geheel dan heeft een transformatie plaatsgevonden van een productiebedrijf naar het huidige bedrijf met twee lines of business, te weten het internet service bedrijf Docdata en het technologiebedrijf IAI industrial systems. Deze transformatie is nog niet volledig afgerond, maar is wel in een vergevorderd stadium. Het internet service bedrijf Docdata heeft vier specifieke services. Deze onderdelen hebben elk een eigen directie en ieder onderdeel zal autonoom winst moeten maken. Gezamenlijk vormen deze onderdelen een sterk concept. IAI industrial systems is op een andere wijze georganiseerd. De onderverdeling in drie gebieden heeft betrekking op marktgebieden. IAI heeft één management team en daarnaast specifieke projectteams op marktgebieden. Technologisch gezien probeert de onderneming met name als één bedrijf te opereren. Binnen het internet service bedrijf Docdata is het afgelopen jaar met name aandacht besteed aan de verankering van de gerealiseerde acquisities. De focus is gericht op autonome winstgevende groei. Alle belangrijke services hebben een groei van meer dan 30% laten zien, op een winstgevende basis. De groep opereert in een soort divisiestructuur, waarbij operational excellence in elke divisie cruciaal is. Iedere divisie voert zijn eigen sales uit. Daarnaast worden voor het geheel van de divisies sales activiteiten aan klanten aangeboden. Voor wat betreft acquisities worden de volgende criteria gehanteerd. De ondernemingen moeten voldoen aan onze vereisten ten aanzien van markt en uitstraling. Zij moeten niet te groot zijn, de cultuur moet passen binnen Docdata en zij moeten onze bestaande positie kunnen versterken. In Nederland heeft Docdata een sterke positie, maar in het buitenland moet nog het een en ander gebeuren om een positie in de top 5 te bemachtigen. In de UK en in Duitsland is de naam Docdata nog niet zo bekend in de markt. Docdata is marktleider op het gebied van internet services in de Benelux. De verkoop van producten via het internet blijft toenemen. Een belangrijk onderdeel van het bestellen via het internet is de prijs van het product. Hiervoor worden specifieke modellen ontwikkeld. Voor Docdata is onder meer de kledingbranche van belang. Daarnaast zijn de zogenaamde "brands" van belang, omdat de echte brands vertrouwen geven aan de consument. De retailers in continentaal Europa moeten nog echt de slag maken naar het internet. In de UK zijn de retailers al verder gevorderd. In Nederland zijn retailers zoals V&D en de Bijenkorf bezig met de omslag naar het internet. Docdata voert voor V&D de fysieke afhandeling en de betalingen uit. Voor de Bijenkorf wordt de volledige service geleverd, inclusief het bouwen van de website. Voor de klanten V&D en Bijenkorf is een afzonderlijk warehouse ingericht. Ook de totale afhandeling van de producten verloopt via het internet. Docdata is steeds bezig met het ontwikkelen van nieuwe services. Een voorbeeld hiervan is het fotograferen van producten voor het internet, en wel een volledig goede foto van het product, waarop bijvoorbeeld de klant kan inzoomen. Ook die services worden door Docdata geleverd. Docdata biedt een totaal concept als internet service bedrijf. Dit wordt ondermeer weergegeven middels een afbeelding met vier roeiers, die gezamenlijk het succes genereren voor onze klanten. De klanten kunnen kiezen uit onderdelen van onze services en uit de totaaloplossing. Een trend in de markt is dat iedereen zijn focus richt op zoveel mogelijk kanalen. Uitzondering hierop vormen de marktleiders in Nederland, zoals bijvoorbeeld bol.com. Als een partij niet nummer 1 is in de markt dan zie je de trend dat men zowel op het internet actief wil zijn als op andere verkoopkanalen. Een ander voorbeeld van een nummer 1 in de markt is eBay, een bedrijf dat zich uitsluitend met internet bezighoudt. eBay genereert inmiddels een enorme hoeveelheid traffic op het internet en traffic is nodig om succesvol te kunnen zijn.

Het aantal internettransacties in 2008 is sterk toegenomen en dit is één van de value drivers van het internet service bedrijf. Daarnaast is van belang de winst die per transactie kan worden behaald. Deze winst per transactie neemt toe door het uitbreiden van het aantal services per transactie, zoals logistiek, betaling en commerce. Docdata profileert zich door service excellence. Zij blijft nieuwe services ontwikkelen en dit is de enige manier om

ook in de toekomst te blijven groeien. De groei komt enerzijds voort uit het toevoegen van nieuwe klanten aan de portefeuille en anderzijds uit het toevoegen van nieuwe services. Door deze groei is met name een uitbreiding in het midden management noodzakelijk. In het top management is niet snel uitbreiding nodig, maar met name het midden management moet in lijn blijven met de omvang van de services en activiteiten. De focus voor 2009 is in de eerste plaats gericht op "service excellence". Dit wordt bereikt door de medewerkers van Docdata. In eerste instantie wil Docdata autonoom verder groeien door meer transacties te verrichten. In de autonome groei wordt de onderneming wel voor een gedeelte beperkt, doordat bij Docdata media een sterke afname kan worden geconstateerd. Docdata media bestaat met name uit de oude productie activiteiten en daar is een sterke afname van de omzet te constateren. Het mediabedrijf in de UK is in het begin van het jaar verkocht. Dit heeft een substantieel effect op de in 2009 te realiseren omzet. Daarnaast speelt natuurlijk de economische realiteit in de markt. De groei zal als een gevolg daarvan gaan temperen en dit zal naar onze verwachting doorwerken in het tweede halfjaar. Klanten vinden het ook moeilijker worden om een besluit te nemen om te wisselen van service provider. Dit is een voordeel met betrekking tot bestaande klanten, maar een nadeel voor het binnenhalen van nieuwe klanten. De activiteiten in de UK en in Duitsland zullen verder worden ontwikkeld. Docdata media zal verder afnemen in het geheel. Naar mogelijke acquisities zal kritisch worden gekeken. Er zijn op zich mogelijkheden in de markt, maar een belangrijk uitgangspunt hierbij is dat een acquisitie de positie moet versterken in de Benelux. Voor het behalen van een top 5 positie in Duitsland en de UK zal het waarschijnlijk wel nodig zijn om in die landen door middel van acquisities de positie te versterken.

Het belangrijkste risico van het bedrijf is dat grote klanten de overeenkomst met Docdata opzeggen of niet verlengen. Dit komt in het geval van Docdata voornamelijk voor als een klant zelf wordt overgenomen, waarbij de overnemer zelf die diensten verricht. Van belang daarbij is natuurlijk wie de betreffende overnemende partij is. Bol.com bijvoorbeeld is overgenomen door een private equity partij en in dat geval is het risico van beëindiging of niet-verlenging niet echt aan de orde. Een andere mogelijkheid betreft natuurlijk een faillissement van een klant.

Vervolgens wordt een kort filmpje getoond over het fulfilment proces in Waalwijk, waarna zal worden ingegaan op IAI industrial services.

Technologiebedrijf IAI industrial systems is, zoals vorig jaar aangegeven, begonnen met de opbouw van de competentie in de markt voor zonnecellen. De solarmarkt heeft echter flink te lijden onder de kredietcrisis; investeringen in deze markt zijn absoluut afgenomen. De verwachting is dan ook dat dit onderdeel van IAI in 2009 niet zal groeien. De investeringsbudgetten zijn er niet voor de betreffende bedrijven.

Zoals al eerder is aangegeven richt IAI zich ook op het ontwikkelen van inktjet technologie. Deze technologie wordt gebruikt in paspoortsystemen die binnenkort afgeleverd gaan worden. Deze technologie maakt het mogelijk om op een papieren paspoort een kleurenfoto aan te brengen. In een Nederlands paspoort is de foto in zwart-wit met laser gegraveerd. Dit is een betere beveiliging, maar veel landen in de wereld willen een kleurenfoto in het paspoort hebben en dat kan op papier. Het papier moet daarna gelamineerd worden en dat is een nieuwe technologie die IAI zich eigen heeft moeten maken. Het bedrijf IAI heeft een nieuwe corporate identity gekregen en een nieuw logo. Belangrijk voor het bedrijf is "forward thinking", het vooruitdenken voor onze klanten in bijvoorbeeld technologische ontwikkelingen en flexibele oplossingen. De systemen zijn in principe standaard, maar worden vervolgens per klant specifiek gemaakt. Door landen wordt een tender-procedure uitgeschreven voor een nieuw paspoort. Deze procedures zijn ingewikkeld en duren lang. IAI is in deze trajecten een onderaannemer en levert een gedeelte van hetgeen wordt aangeboden, te weten een systeem. IAI beschikt momenteel over een WebMaster en een FlexMaster. In 2008 zijn nieuwe orders gerealiseerd in bijvoorbeeld Algerije en India. In 2008 heeft ook de uitlevering van systemen aan Oekraïne plaatsgevonden. Dit traject heeft heel lang geduurd, maar is thans afgerond. In Zwitserland is een vervangingssysteem geplaatst. Het door IAI geleverde systeem heeft 10 jaar gewerkt en is nu vervangen. Het betreft de beveiliging van het Zwitserse geld. De markt van Zuid-Afrika is

voor IAI een nieuwe markt en heeft veel mogelijkheden voor het beveiligen van andere documenten dan identiteitskaarten. Dit zouden onder meer tickets kunnen zijn.

Vervolgens wordt een filmpje getoond over nieuwe door IAI industrial systems ontwikkelde systemen.

IAI heeft een duidelijke technologische focus. De ontwikkelingskosten van de systemen worden niet geactiveerd. Deze kosten worden ineens ten laste genomen van de eerste geleverde systemen. De focus voor 2009 is gericht op autonome groei in de beveiligingsmarkt. IAI wil meer hoogwaardige systemen gaan leveren en heeft inmiddels een aantal nieuwe orders verkregen. Met het nieuwe flexibele systeem van de WebMaster gaat IAI proberen in andere segmenten dan het paspoortsegment binnen te treden. Gedacht kan hierbij worden aan kentekenbewijzen, hoogwaardige tickets en cheques.

Daarnaast zijn nieuwe markten voor IAI belangrijk. Hierbij is de solarmarkt al genoemd. Dit is een belangrijke markt voor de toekomst. De verwachting is dat in 2009 niet veel verkopen in de solarmarkt kunnen worden gerealiseerd. Dit geeft IAI de mogelijkheid om zich eerst verder in deze markt te bekwamen. De systemen worden meestal vooraf betaald, of in ieder geval een groot gedeelte daarvan. De finale aflevering bepaalt echter wel het moment waarop het resultaat in de boekhouding kan worden opgenomen.

Ter afsluiting kan worden opgemerkt dat de beide Docdata bedrijven werkzaam zijn in markten die minder direct geraakt worden door de kredietcrisis, met uitzondering van het solargedeelte. Wel is het zo dat de groeicijfers in het internet bedrijf mogelijk zullen gaan dalen. De onderneming verwacht echter dit jaar groei te kunnen realiseren in de specifiek aan het internet gerelateerde services. De omzet in de media activiteiten neemt substantieel af.

De Voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Marc Verstraeten voor een toelichting op het financiële gedeelte van het directieverslag.

De heer Verstraeten zal kort ingaan op de financiële gang van zaken over het afgelopen boekjaar. De omzetverdeling over 2008 van de beide lines of businesses is nog vergelijkbaar met 2007. Wel is het zo dat IAI door de gerealiseerde omzetgroei een wat groter aandeel heeft in het totaal. Kijkend naar de omzetontwikkeling over de afgelopen drie jaar, dan kan een positieve trend worden geconstateerd. De omzet van het internet service bedrijf is toegenomen van EUR 61,6 miljoen in 2007 tot EUR 67,3 miljoen in 2008. Voor IAI geldt, dat in 2008 meer verschillende systemen zijn verkocht, hetgeen tot een toename in de omzet heeft geleid.

Bij het internet service bedrijf zijn verschillende oorzaken en effecten aan te geven. De in 2008 gerealiseerde acquisities hebben een effect gehad. Het payment bedrijf was in 2007 nog niet voor het hele boekjaar meegeconsolideerd, doch in 2008 was dit wel het geval. In 2008 is voorts het belang in het commerce bedrijf in Nederland vergroot en is een commerce bedrijf in de UK overgenomen. Dit zijn effecten die meespelen in de consolidatie van de cijfers. Het effect van dit alles op de omzetontwikkeling in 2008 is een bedrag van EUR 4,7 miljoen.

Daarnaast is sprake van autonome groei, hetgeen een niet onbelangrijk onderdeel was van de strategie. Het effect van deze toename is een bedrag van EUR 7,6 miljoen. In totaal leidt dit tot een stijging tot EUR 73,9 miljoen. Op dit alles hebben nog twee aspecten een effect gehad. In de eerste plaats heeft zich in de media activiteit een terugloop in de omzet met een bedrag van EUR 4 miljoen voorgedaan. Deze trend zal zich zeker ook in dit jaar voortzetten. Begin 2009 zijn de activiteiten van Docdata media in de UK verkocht. Docdata media in de UK heeft in 2008 ongeveer 6 miljoen pond aan de omzet bijgedragen. Door de verkoop zal een vergelijkbare daling van de omzet in dit jaar gaan optreden. In de tweede plaats speelt de koersontwikkeling van het Britse pond ten opzichte van de euro een belangrijke rol. Het Britse pond heeft een redelijke duikvlucht genomen in 2008, als een gevolg waarvan de onderneming een bedrag van ongeveer EUR 2,6 miljoen aan omzetwaarde heeft verloren ten opzichte van 2007. Een bedrag van EUR 1,6 miljoen is toe te kennen aan Docdata media en een bedrag van EUR 1 miljoen aan de andere services. De ontwikkeling van de brutowinst van IAI industrial services in absolute bedra-

gen geeft een vrij stabiel beeld te zien. Bij het internet service bedrijf is een stijgende lijn te zien. Voor het totaal is een toename van EUR 5 miljoen brutowinst gerealiseerd, waarvan ongeveer EUR 0,6 miljoen is toe te rekenen aan IAI en ongeveer EUR 4,5 miljoen aan het internet service bedrijf. In percentages is dit een stijging van 29%. Voor het internet service bedrijf kan een gedeelte van EUR 1,6 miljoen worden toegerekend aan autonome groei en een gedeelte van ongeveer EUR 3 miljoen aan acquisities. De toename wordt met name gerealiseerd binnen het internet service bedrijf. Voor IAI industrial systems geldt dat belangrijke investeringen zijn gedaan in de ontwikkeling van nieuwe producten. Deze kosten van ontwikkeling worden rechtstreeks afgeschreven op de eerste orders voor systemen. De reden hiervoor is dat nooit met zekerheid te zeggen is of voor een bepaald systeem een vervolgorder zal komen. Uiteraard zijn de verkoopinspanningen wel daarop gericht, maar zeker is het niet. Vandaar deze voorzichtige waarderingsgrondslag.

IAI realiseert steeds uitstekende bedrijfsresultaten en is ongewijzigd een winstgevend bedrijf. Het internet service bedrijf heeft een mooie stijging van het bedrijfsresultaat kunnen realiseren naar een niveau van EUR 2,7 miljoen over 2008. Het jaar 2008 is afgesloten met een winst van EUR 3,7 miljoen, terwijl over het boekjaar 2007 een winst van EUR 3,4 miljoen is gerealiseerd. Men moet zich daarbij wel realiseren dat in 2007 substantiële eenmalige effecten onderdeel uitmaakten van de winst. Dit is in 2008 niet het geval, zodat de winst over 2008 een genormaliseerd beeld geeft. Eén van de eenmalige effecten in 2007 was de post belastingen. Deze post was in 2007 in de winst- en verliesrekening erg laag als gevolg van een aantal eenmalige zaken. Het jaar 2008 geeft ook in dat opzicht een reëler beeld.

Docdata is een solide onderneming, met een goede liquiditeitspositie, een goede solvabiliteit en een buitengewone sterke balans. Het werkkapitaal per ultimo 2008 was overigens bijzonder laag, onder meer omdat een aantal vorderingen voor het einde van het jaar kon worden geïnd. Het is niet zeker dat het werkkapitaal in de toekomst dit niveau zal houden. De liquiditeitspositie is uitstekend. Er is dan ook geen probleem om, nadat het dividendvoorstel vandaag is goedgekeurd, het dividend volgende week uit de bestaande kasmiddelen te voldoen. De koers van het aandeel Docdata heeft zich in verhouding goed ontwikkeld en is in de afgelopen jaren redelijk boven de marktontwikkeling gebleven. Daarnaast is in de afgelopen jaren een behoorlijk dividend uitgekeerd en zijn andere uitkeringen aan aandeelhouders gedaan.

De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Van der Burg complimenteert de onderneming met het jaarverslag. Hij vraagt zich af of het verslag niet erg duur is. Daarnaast constateert hij dat in het verslag een aantal Engelse teksten is opgenomen en hij vraagt zich af of dat niet in het Nederlands had gekund. De heer Van der Burg gaat er vanuit dat het bedrijf in belangrijke mate afhankelijk is van octrooien. De vraag is hoeveel octrooien Docdata heeft en of ieder jaar nieuwe octrooien worden aangevraagd. Het wereldwijd aanvragen van octrooien is duur. Het bedrijf bol.com is verkocht en de vraag is of Docdata ook aan bol.com vestigingen in andere landen dan Nederland levert. De vraag is voorts of de vennootschap nog beschikt over verliescompensatie. Er is een bedrijf in Duitsland verkocht met een boekverlies van EUR 44.000,--. Daarnaast is een bedrijf in Engeland verkocht. De vraag is of dit een verlies heeft opgeleverd.

Vervolgens vraagt de heer Van der Burg zich af of de solar activiteit ook is gebaseerd op octrooien. Hij vindt de solar activiteit een vreemde tak van sport in een moeilijke markt. Hij vraagt of het niet beter zou zijn om deze activiteit te verkopen.

De Voorzitter geeft de heer Van Veen de gelegenheid om in te gaan op de kosten van het jaarverslag.

De heer Van Veen geeft aan dat het inderdaad een prachtig jaarverslag is, dat bovendien absoluut "home made" is. Dit is een groot compliment waard.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat de onderneming inderdaad beschikt over enkele octrooien. De kern van IAI is het bouwen van systemen en niet zozeer het ontwikkelen van octrooien. Het belangrijkste octrooi heeft betrekking op het ImagePerf® veiligheidskenmerk dat gebruikt wordt bij de paspoorten. Het registreren van octrooien gebeurt meestal niet wereldwijd, omdat dit te duur is. Registratie vindt dan plaats in specifieke grote westerse landen. Het internet service bedrijf verleent diensten aan bol.com in Nederland en niet in andere landen. Voor wat betreft de solar activiteit geldt dat de doelstelling is om de bestaande technieken van de onderneming verder te ontwikkelen. De kerncompetentie is de lasertechnologie. Met het laseren kunnen zonnecellen efficiënter worden gemaakt. Met laser kunnen tevens bepaalde verbindingen worden aangebracht en verbroken. Daarnaast kunnen oppervlakten worden bewerkt zodat de cel efficiënter wordt. Er is belangstelling voor deze technologie en het is de bedoeling om met een klein onderdeel in deze nieuwe markt te beginnen. Op basis van de kerncompetentie kunnen de competenties in deze markt verder worden uitgebouwd. De onderneming beschikt dus niet over specifieke octrooien die verkocht zouden kunnen worden.

De heer Verstraeten gaat in op de vraag over de verliescompensatie. Er is inderdaad nog een bedrag van ongeveer EUR 4,7 miljoen aan compensabele verliezen per eind 2008. Deze verliezen zijn niet volledig gewaardeerd in de balans. De compensabele verliezen zijn toegelicht op pagina 88 van de jaarrekening. Inderdaad is het zo dat de onderneming een verlies heeft geleden op de verkoop van het bedrijf in Duitsland. Dit verlies is verantwoord onder het hoofdstuk "Overige bedrijfskosten"; het verlies is overigens beperkt geweest. De verkoop van de activiteiten in de UK heeft plaatsgevonden in de vorm van een overdracht van activa en passiva en niet door middel van de verkoop van de aandelen in die vennootschap. Per de datum van afsluiting van het boekjaar 2008 is een inschatting gemaakt van de te realiseren waarde bij verkoop van deze activiteiten. Deze waarde is verwerkt in de balans. Daarbij is een beperkte afschrijving opgenomen om te komen tot de waarde, zoals opgenomen in de balans.

De heer Stevense spreekt namens de Stichting Rechtsbescherming Beleggers. Ook hij maakt complimenten voor het jaarverslag. Vorig jaar heeft hij verzocht om in het jaarverslag aandacht te besteden aan de concurrentieverhoudingen, maar hierover is weinig te lezen in het verslag. In het verslag wordt aangegeven dat de orderportefeuille van IAI eind 2008 kleiner was. Hij zou graag zien dat concretere getallen en omschrijvingen worden opgenomen. Hetzelfde geldt voor de solar activiteiten. In het jaarverslag mist de heer Stevense gegevens met betrekking tot het personeelsverloop en het ziekteverzuim. Voorts vraagt hij zich af, welk bedrag is besteed aan consultancy kosten. Op pagina 15 staat het percentage aandelen vermeld dat de vennootschap in haar eigen kapitaal houdt. Daarnaast wordt gemeld dat het aantal aandelen is verminderd tot 417.000. Deze gegevens lijken niet op elkaar aan te sluiten.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat is overwogen om in het jaarverslag in te gaan op de concurrentieverhoudingen. Uiteindelijk is er, juist vanuit concurrentieoverwegingen, voor gekozen om geen verdere gegevens op te nemen. Uiteraard worden de concurrenten goed in de gaten gehouden. Ook voor wat betreft het vermelden van concrete getallen geldt dat besloten is geen verdere details op te nemen. De omvang van de orderportefeuille is vermeld. Het beleid met betrekking tot het personeelsverloop is dat dit zou moeten liggen tussen de 5% en de 15%. Het verloop moet niet te hoog zijn, want dan gaat kwaliteit verloren. Aan de andere kant moet het niet te laag zijn, want dan verstart de organisatie. De gegevens van het personeelsverloop in de bedrijven worden maandelijks bijgehouden. Voor het totaal geldt dat het verloop zich binnen deze bandbreedte bevindt. Het ziekteverzuim binnen Docdata is onder het landelijk gemiddelde. Consultants worden zo min mogelijk ingehuurd en uitsluitend indien het echt nodig is. Het gaat hierbij om beperkte bedragen.

De heer Swinkels feliciteert de directie met het behaalde resultaat en dankt de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht. Hij vraagt zich af hoe het internet service bedrijf in de praktijk precies werkt. Zo vraagt hij

zich ook af of hele grote artikelen via het internet service bedrijf worden geleverd en wat de gevolgen zijn voor de omvang van het warehouse. Worden producten door de onderneming op voorraad genomen en waar liggen de risico's? Voor wat betreft IAI vraagt de heer Swinkels zich af of er geen risico's zijn verbonden aan het niet tijdig kunnen leveren van de systemen. Tenslotte vraagt hij zich af of de onderneming kan beschikken over voldoende gekwalificeerd personeel.

De heer Alting von Geusau gaat in op de bestellingen via het internet. Er worden wel grotere artikelen in voorraad gehouden, maar dan moet niet gedacht worden aan bijvoorbeeld bankstellen. Dit soort producten wordt op andere wijze afgeleverd via speciale vervoerders. De voorraad is in principe geen eigendom van Docdata. De voorraad is eigendom van de betreffende klant en in overleg met de klant wordt afgestemd welk voorraadniveau wordt aangehouden. Het is niet nodig om alle producten in voorraad te hebben. Goederen worden hetzij uit de voorraad van Docdata rechtstreeks aan de consument geleverd, dan wel direct geleverd uit een andere voorraadlocatie waar het betreffende product zich bevindt. De voorraad wordt wel door Docdata tegen brand en andere schade verzekerd. De omloopsnelheid van de voorraad is voor Docdata niet van belang. In de afgelopen jaren is geïnvesteerd in de uitbreiding van het aantal warehouses. Inmiddels beschikt de onderneming over vier grote warehouses in Waalwijk. Voor de klanten V&D en Bijenkorf is een volledig nieuw warehouse gebouwd en dat geeft bovendien ruimte voor verdere groei. Het punt van het afleveren van systemen door IAI behoeft nadere toelichting. Het uitstel van de aflevering is niet het gevolg van het feit dat IAI de systemen niet gereed heeft, maar dat de klant zelf niet gereed is met de voorbereidingen en het in gebruik stellen van het systeem. Momenteel is er voldoende kwalitatief hoogwaardig personeel beschikbaar voor de onderneming. IAI beschikt in principe over voldoende capaciteit om binnen de gevraagde levertijden de systemen te kunnen afleveren. Dit is overigens altijd onderwerp van overleg met de klant.

De heer Witteveen spreekt namens Orange Oranje Participaties. Hij vraagt zich af of IAI er echt van overtuigd is dat zij producten kan leveren voor de solar industrie. In het bijzonder vraagt hij zich af, of de technologie geschikt is voor specifiek de solar industrie. De tweede vraag betreft het orderboek over 2009. Aangegeven is dat het orderboek voor 2009 gevuld is. Is dat een belemmering of kan gewoon worden doorgegaan met de verkoop van systemen?

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de onderneming ervan overtuigd is dat zij beschikt over de technologie die voor de solar industrie van belang is. Deze technologie maakt onderdeel uit van een totaaltraject en de klanten zijn op dit moment niet bereid om te investeren in deze trajecten. De vragen die de onderneming krijgt over de technologie geeft vertrouwen voor de toekomst. Een mogelijkheid zou kunnen zijn om bijvoorbeeld met klanten gezamenlijk te gaan betalen voor bepaalde ontwikkelingen. Alle mogelijkheden worden onderzocht. Voor wat betreft de verkoop van systemen geldt dat de verkoop doorgang kan vinden. Het orderboek is niet een belemmering maar een uitdaging. Bovendien geldt dat een gedeelte van het bouwen van een systeem kan worden uitbesteed.

De heer Snoeker geeft aan dat het bedrijf succesvol een paar jaar geleden een strategieverandering heeft ingezet. Er zijn twee bedrijfslijnen die er veelbelovend uitzien. Het externe vertrouwen is enorm toegenomen, gezien ook de koersontwikkeling. Drie jaar geleden was het bedrijf in belangrijke mate een mediabedrijf. In het jaarverslag is nauwelijks informatie opgenomen met betrekking tot het mediagedeelte. De vraag is waarom dit het geval is. Maakt het bedrijf winst of verlies? Docdata media zelf wordt omgevormd tot een internet service bedrijf, waarbij nieuwe diensten naadloos aansluiten op de drie overige internet services. Een van de nieuwe activiteiten is de genoemde fotoactiviteit. De vraag is welke andere activiteiten denkbaar zijn. In hoeverre is er synergie tussen de twee onderdelen van het bedrijf. De vraag is vervolgens hoe het ideale plaatje van de onderneming over drie tot vijf jaar er uit ziet en wat de relatieve betekenis van de onderdelen zal zijn. Is het de verwachting dat er nog meer

onderdelen bij zullen komen. Op pagina 9 van het jaarverslag wordt gesproken over gerelateerd transactiegerichte diensten. Zou dit kunnen worden toegelicht? Op dezelfde pagina 9 wordt de aanduiding "RFID" gebruikt. De vraag is, waar dit de afkorting van is. Het schema, zoals opgenomen op pagina 40, is niet helemaal duidelijk.

De heer Alting von Geusau gaat in op de vraag met betrekking tot het belang van de media activiteiten en de synergie. Het is de verwachting dat Docdata media waarschijnlijk zo snel mogelijk zal transformeren naar een ander bedrijf. De drie services hebben absoluut onderling synergie. Met de commerce activiteit beschik je over de website. De betaling wordt afgehandeld door payments en vervolgens moet het product worden geleverd door fulfilment. Belangrijk voor klanten is, hoe zij zo veel mogelijk "traffic" naar de site krijgen. Dat is een belangrijk traject. Dat mag als service worden toegevoegd en dan ontstaat een goede viereenheid. Zoals aangegeven, gaat het bedrijf verder transformeren naar een volledig internet gerelateerde serviceverlener.

De heer Snoeker geeft aan dat dit betekent dat het onderdeel waarmee een derde van de omzet wordt behaald wordt omgevormd tot een ander bedrijf. Zou het niet beter zijn om dat onderdeel af te stoten en het nieuwe onderdeel opnieuw op te bouwen?

De heer Alting von Geusau verwijst naar de transactie in de UK. Het mediabedrijf in de UK is verkocht en dat maakt duidelijk wat de visie van de onderneming is. Belangrijk is dat de transformatie op een gecontroleerde manier zal plaatsvinden. De mensen, middelen en cultuur worden heel goed gebruikt om de nieuwe services te ontwikkelen. Daarnaast kunnen de aandeelhouders ervan verzekerd zijn dat de directie greep heeft op het media-onderdeel. Het belang van de media activiteit is tweeledig; enerzijds de management capaciteit en anderzijds de cashflow capaciteit. Op beide aspecten wordt goed gepresteerd, maar het geheel draagt inderdaad niet bij aan de winst en aan de groei.

Op de vraag met betrekking tot de synergie kan worden geantwoord dat er tussen de activiteiten als zodanig geen synergie is. De activiteiten komen samen op holdingniveau en daar zijn synergie-effecten. De bedrijven zijn voortgekomen uit de historie van Docdata. De directie en de raad van commissarissen hebben gezegd dat deze twee bedrijven verder zouden moeten worden ontwikkeld om daarbij waarde te creëren. Vervolgens zou gekeken kunnen worden naar eventuele volgende stappen. Binnen IAI is de kern, kijkend naar de technologie/marktmatrix, gelegen in de lasertechnologie. Vervolgens is daar de nieuwe technologie van inktjetting aan toegevoegd.

De heer Snoeker vraagt of hij het goed ziet dat de ene divisie marktgeoriënteerd is en de andere divisie techniekgeoriënteerd.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat het bedrijf als geheel transactiegericht is. Docdata probeert transacties te realiseren op alle onderdelen. Kijkend naar de verwachting voor de komende jaren, dan is het uitgangspunt dat eerst verder waarde moet worden ontwikkeld, om vervolgens de volgende stap te nemen. Op dit moment is nog niet te zeggen hoe het plaatje er over een aantal jaren uitziet. De onderneming focust op dit moment op de twee activiteiten en op het vermeerderen van de waarde van elk van deze beide activiteiten. Er zijn vervolgens voldoende mogelijkheden om vervolgstappen te kunnen nemen.

De heer Snoeker vraagt welk percentage van de omzet en van de winst naar verwachting over een aantal jaren uit de twee verschillende divisies gaat komen.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat op dit moment de winst ongeveer 50-50 is. Bij de omzet geldt een hele andere verdeling. Afhankelijk van de vraag of de media activiteit wordt meegenomen, kan in de komende jaren in de richting van een winstgevendheid van 50-50 worden gekomen. Feit is dat de industrial services activiteit

hogere marges kan behalen.

De heer Snoeker vraagt op welke wijze de kosten van de holding worden behandeld.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat deze kosten, zoals ook staat vermeld in het jaarverslag, volledig worden toegerekend. De "RFID" zijn de chips die het mogelijk maken om op afstand contact te leggen. De afkorting staat voor Radio Frequency Identification. Het systeem is onder meer opgenomen in het nieuwe paspoort.

De heer Van den Heuvel spreekt namens de Vereniging van Effectenbezitters. Ook hij maakt complimenten voor de geweldige resultaten en ontwikkelingen in deze tijden. In 2006 is door de onderneming fors geïnvesteerd in Engeland via de aankoop van Braywood. Op dat moment werd een verdubbeling van de omzet in het vooruitzicht gesteld voor de komende drie jaar. In de algemene vergadering van vorig jaar is dit punt ook door de VEB aan de orde gesteld. Toen is aangegeven dat deze verwachting zou zien op een termijn van vijf jaar. Inmiddels is de verslaggeving enigszins veranderd en is het moeilijk uit het jaarverslag op te maken wat de resultaten zijn die in Engeland zijn gerealiseerd. Zijn de problemen opgelost en wat zijn de vooruitzichten voor de groei? De tweede vraag betreft de solar activiteiten. Het hart van de solar industry is gevestigd in de regio Berlijn. De heer Van den Heuvel meent dat aan een bedrijf in de regio Berlijn een systeem is geleverd. De vraag is of dat een groot, dan wel een klein bedrijf in die regio is.

De heer Alting von Geusau geeft aan dat in het begin van het jaar het resterende belang in Braywood is verworven, zodat Docdata nu 100% van de onderneming houdt. Het bedrijf is nu geïntegreerd in de verschillende lijnen. Het komt vaker voor dat bij een gedeeltelijke verkoop, waarbij het management een deel van de aandelen blijft houden, de belangen voor een deel niet meer parallel lopen. De huidige oplossing geeft de mogelijkheid om voorwaarts te gaan op de manier die Docdata wenst. De gerealiseerde groei in 2008 is niet geheel conform de planning, maar nu is Docdata meer in staat om haar eigen ideeën te verwezenlijken.

Voor wat betreft de solar activiteit geldt dat IAI geen systemen in Berlijn heeft geleverd. De klant waaraan een systeem is geleverd wenst niet bekend gemaakt te worden. Op zich is Berlijn inderdaad belangrijk voor de solarmarkt. Docdata heeft een bedrijf in Berlijn en een medewerker in Berlijn is vrijgemaakt om de solarmarkt in kaart te brengen en contacten te leggen. Docdata heeft goede contacten met verschillende partijen in die regio.

De heer Stikkelbroeck merkt op dat in het jaarverslag is vermeld dat de vennootschap vanaf 1997 beursgenoteerd is. Hij herinnert zich dat de vennootschap al op een eerder moment tot de notering was toegelaten.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat de huidige vennootschap DOCDATA N.V. genoteerd is sinds 1997. Er was in het verleden een andere vennootschap Docdata genoteerd, maar dat was een andere entiteit.

De Voorzitter gaat vervolgens over tot agendapunt 3, corporate governance.

De aandeelhouders hebben in het jaarverslag kunnen lezen op welke wijze Docdata omgaat met corporate governance, en wel in het verslag van de raad van commissarissen op pagina 21 van het jaarverslag en op pagina 36 en 37 in het verslag van de directie. Na de algemene vergadering van aandeelhouders van vorig jaar heeft de uniformisering en harmonisatie van de arbeidscontracten en de pensioenafspraken van de leden van de directie plaatsvonden. In dat kader zijn de arbeidscontracten ook aangepast aan de voorwaarden van corporate governance. Een ander aandachtsgebied voor de directie en voor de raad van commissarissen is geweest het verbetertraject ten aanzien van de risicobeheersing en de controlesystemen. Daar wordt momenteel nog aan gewerkt en, mede om dit proces te versnellen, is op holdingniveau een medewerker aangetrokken.

De heer Hartog spreekt namens Todlin. De heer Hartog heeft geen vragen over het corporate governance beleid

van Docdata. Hij verwijst naar een van de nog te behandelen punten van de agenda, te weten de wijziging van het optieprogramma. Met dat voorstel wordt afgeweken van de Code Tabaksblad en dit is naar zijn oordeel een afwijking die goedgekeurd zou moeten worden onder het hoofdstuk "corporate governance". Alternatief is om te stellen dat met het goedkeuren van het programma een goedkeuring van de afwijking op de Code Tabaksblad is verkregen. Wellicht zou met dit formele punt rekening kunnen worden gehouden.

De Voorzitter dankt de heer Hartog voor zijn opmerking en geeft aan dat in het jaarverslag de verslaglegging plaatsvindt van het beleid op het gebied van corporate governance tot dit moment. Het voorstel om een aanpassing te doen in de optieregeling komt inderdaad als later agendapunt aan de orde. Mocht dit voorstel worden aangenomen, dan zou naar de mening van de Voorzitter de procedure moeten zijn, dat voor zover het een afwijking is van de Code Tabaksblad, deze meegenomen wordt in termen van toelichting in de verslaglegging over het boekjaar 2009. Het is een technische kwestie, maar de Voorzitter hoopt met deze toelichting de bedoeling van de wijze van agenderen duidelijk te maken.

Vervolgens gaat de Voorzitter over naar agendapunt 4.a, vaststelling jaarrekening boekjaar 2008.

Aan de orde is de beraadslaging over en de vaststelling van de jaarrekening over 2008, zoals die is opgesteld door de directie en door de externe accountant KPMG is voorzien van een goedkeurende accountantsverklaring. Deze accountantsverklaring is opgenomen in het jaarverslag op pagina 125 en 126. De Voorzitter geeft de gelegenheid tot het stellen van vragen.

De heer Stevense merkt op dat de post "valutakoersverlies" is gestegen van EUR 119.000 naar EUR 332.000. Uit de presentatie heeft hij begrepen dat dit een omzetverlies was, maar volgens de heer Stevense is ook sprake van een transactieverlies. Voorts merkt hij op dat vorig jaar een nieuw magazijn is geopend. Hij vindt in de cijfers hierover weinig informatie. Hij neemt aan dat het gebouw gehuurd is. Voorts vraagt hij zich af op welk moment de genoemde inkoop van eigen aandelen heeft plaatsgevonden. Tenslotte vraagt hij zich af of hij het goed heeft begrepen dat Braywood nu Docdata Commerce is.

De heer Verstraeten gaat in de eerste plaats in op de vraag die eerder in deze vergadering door de heer Stevense is gesteld ten aanzien van de orderportefeuille. De orderportefeuille van IAI bedraagt EUR 10,8 miljoen per jaareinde 2008.

Een tweede door de heer Stevense eerder gestelde vraag betreft het aantal door de vennootschap in haar eigen kapitaal gehouden aandelen. Deze positie staat beschreven op pagina 15 van het jaarverslag. Er worden inderdaad twee verschillende aantallen aandelen gemeld, maar die hebben betrekking op twee verschillende data. Het aantal van 389.402 aandelen heeft betrekking op de stand per de balansdatum. Het aantal van 357.982 aandelen heeft betrekking op de stand per de datum waarop de jaarrekening wordt opgemaakt. Het verschil is te verklaren uit de uitoefening door personeelsleden van opties uit zogenaamde oude optieseries.

Voor wat betreft de vraag ten aanzien van het valutakoersverlies is het zo dat een effect van EUR 2,6 miljoen is opgetreden als gevolg van een daling van het Britse pond ten opzichte van de Euro. Dit is uiteraard geen bruto koersverlies. Dit is het effect op de omzet als gevolg van het feit dat de omzet wordt gerealiseerd in Britse ponden en vervolgens voor de jaarrekening wordt omgerekend in Euro. Het zogenaamde valutakoersverlies is opgenomen in het vermogen en in de resultatenrekening. Er is een bedrag van EUR 1,3 miljoen genoemd, maar dat is niet het effect op het resultaat. Dit bedrag ziet op de afname per saldo van de vermogenswaarde van de bedrijven in Engeland in verband met de waardevermindering van het Britse pond. Het echte transactieverlies als gevolg van koerseffecten is te vinden in het kasstroomoverzicht van de onderneming en dit betreft een bedrag van ongeveer EUR 0,2 miljoen.

De magazijnen worden inderdaad door Docdata gehuurd. De kosten met betrekking tot de magazijnen zijn gesaldeerd in de kostencomponenten, zoals opgenomen in de winst- en verliesrekening. De huurverplichtingen zijn

vermeld in de toelichting onder de post "niet uit de balans blijvende verplichtingen". De investering in machines en inventaris is te vinden in de toelichting op de balanspost "materiële vaste activa". Op pagina 29 is aangegeven dat het gaat om een bedrag aan investeringen in 2008 van EUR 2,2 miljoen. In 2007 beliep het bedrag aan investeringen EUR 2,4 miljoen. Deze bedragen bestaan voornamelijk uit machines, inventaris en installaties. De investeringen in 2007 hebben betrekking op een nieuw pand, dat is betrokken in 2007. In 2008 heeft de onderneming nieuwe warehouses betrokken en daarmee waren investeringen in 2008 gemoeid.

Ten aanzien van de inkoop van eigen aandelen geldt dat de vennootschap in het begin van 2008 een pakket aandelen in haar eigen kapitaal heeft ingekocht. Specifiek met het oog op deze inkoop is in de algemene vergadering van aandeelhouders van vorig jaar een voorstel aangenomen om 308.850 aandelen in te trekken. De inkoop van die aandelen heeft plaatsgevonden voor de algemene vergadering van vorig jaar. De naam Braywood wordt nog gebruikt door twee tussenholdings in de groep, te weten Braywood Holdings en Braywood Marketing Services. De operationele dochterondernemingen hebben de naam Docdata commerce, Docdata fulfilment en Docdata payments. Op enig moment zullen deze tussenholdings kunnen verdwijnen, zeker nu Docdata 100% van de aandelen houdt.

De heer Hartog geeft aan dat op pagina 87 van het jaarverslag vermeld wordt dat de belastingafdracht in het buitenland, evenals in 2007, negatief was. Dit zou kunnen duiden op verlieslatende operaties in het buitenland. Hij zou hier graag een toelichting op ontvangen.

De heer Verstraeten antwoordt dat de winst voor belastingen in het buitenland in 2008 inderdaad negatief was, hetgeen duidt op een verlies. De activiteiten in Duitsland zijn winstgevend en de activiteiten in Engeland zijn verlieslatend. Het verlies is te verklaren door afschrijvingen die zijn gedaan in 2008 in verband met de waardering van de activiteiten met het oog op de verkoop van het mediabedrijf in Engeland.

De heer Van der Burg verwijst naar pagina 114 van het jaarverslag, waar wordt aangegeven dat Docdata voor 80% eigenaar is van het bedrijf docdata commerce B.V. in Waalwijk en voor 70% van het bedrijf docdata payments B.V. in Utrecht. Hij vraagt zich af wie de andere eigenaren zijn en of dit investeerders zijn. Voorts vraagt hij zich af op welke wijze de naam Docdata nu geschreven moet worden. Hij ziet de naam op verschillende wijzen vermeld.

Op pagina 120 staat de post "Overige resultaten na belastingen" vermeld en dat is in 2008 een bedrag van negatief EUR 186.000. In 2007 was dit een positief bedrag van EUR 141.000. Heeft dit te maken met desinvesteringen? Op pagina 134 is vermeld dat de verkoopkosten in de afgelopen jaren aanzienlijk zijn toegenomen. Betekent dit dat meer medewerkers zijn aangenomen?

De heer Alting von Geusau antwoordt dat bij docdata commerce B.V. twee directeuren ieder een 10% belang houden. Met deze directeuren zijn afspraken gemaakt met betrekking tot het verwerven door Docdata van deze aandelen in de toekomst. Één van de directeuren was de oprichter van het bedrijf. Bij docdata payments B.V. wordt 20% van de aandelen gehouden door Conclusion Consultants B.V. en 10% van de aandelen door een andere partij, die ondersteuning heeft verleend bij de ontwikkeling van het bedrijf. Ook ten aanzien van deze 10% zijn afspraken gemaakt over de verwerving van deze aandelen. De structuur is gebaseerd op bewuste beslissingen. Dit heeft onder meer te maken met het feit dat deze activiteiten nieuwe activiteiten waren voor Docdata.

De heer Van der Burg vraagt of de onderneming streeft naar het verwerven van 100% van de aandelen.

De heer Alting von Geusau antwoordt dat het merendeel van de afspraken erop is gericht om tot 100% te komen. Voor wat betreft de spelling geldt dat DOCDATA N.V. in het geheel met hoofdletters wordt geschreven; dit is de holdingmaatschappij. Bij het internet service bedrijf wordt Docdata geschreven met hoofdletter D. De oude

schrijfwijze was DOCdata en dat zal in de loop van de tijd verdwijnen. Uit kostenoverwegingen is ervoor gekozen om niet alle statuten van de dochtermaatschappijen en tussenholdings op dit punt te wijzigen. Vandaar dat de naam nog niet helemaal consequent is toegepast. Bij een eerstvolgende wijziging van de statuten van desbetreffende vennootschappen wordt dit punt meegenomen.

De heer Verstraeten geeft ten aanzien van de post "Overige resultaten na belastingen", zoals opgenomen in de vennootschappelijke winst- en verliesrekening, aan dat deze post geen verband houdt met afboekingen op deelnemingen. Deze post ziet op het saldo van de kosten van de holdingmaatschappij DOCDATA N.V. zelf. Na toepassing van de doorbelasting van de kosten met toewijzing binnen de groep, resteert een bepaald saldo, dat op deze wijze wordt gerapporteerd. In het jaar 2007 heeft dit geleid tot een bate, hetgeen het gevolg was van de vrijval van een voorziening in verband met de voormalige bedrijfsactiviteiten in Frankrijk. De verkoopkosten zijn inderdaad gestegen. Het effect daarvan is toegelicht in het jaarverslag. Het absolute niveau is gestegen als gevolg van een hoger omzetvolume in de bedrijven door acquisities. De resultaten van deze acquisities zijn in 2008 in de consolidatie meegenomen. De toename van deze kosten is tevens een uitvloeisel van de strategie, die erop gericht is om door extra inspanningen op het gebied van verkoop meer omzet te genereren.

De heer Snoeker merkt op dat in het jaarverslag enerzijds de geconsolideerde winst- en verliesrekening is opgenomen en anderzijds een geconsolideerd overzicht van het totaalresultaat. Hij vraagt zich af waarom dit het geval is. Is de winst gestegen, of moeten deze bedragen worden gesaldeerd? Zijn tweede vraag betreft de verkoopkosten en de beheerskosten, zoals opgenomen in de winst- en verliesrekening. In de toelichting wordt gesproken over beheerskosten en bedrijfskosten. De vraag is waarom de beheerskosten zo hoog zijn. Het suggereert dat dit kosten van de holding zijn. Uit de balans lijkt men op te maken dat de crediteuren voor een groot gedeelte het bedrijf financieren. Kijkend naar de post "Handelsvorderingen en overige schulden", dan blijkt dat de helft van dat bedrag uit overige schulden bestaat en overlopende passiva, voor een totaalbedrag van EUR 7,5 miljoen. De vraag is of dit nader kan worden gespecificeerd.

De heer Verstraeten deelt de mening van de heer Snoeker ten aanzien van zijn eerste opmerking. Deze wijze van verslaglegging is onder IFRS echter voorgeschreven. De enige toegevoegde waarde hiervan is gelegen in het verkrijgen van inzicht in de aansluiting tussen de winst- en verliesrekening en de regel van het vermogensoverzicht, zoals opgenomen in de jaarrekening. De post "Bedrijfskosten" betreft alle kosten en derhalve zowel de verkoopkosten, de beheerskosten, de overige bedrijfskosten en de kostprijs. De verkoopkosten en de beheerskosten zijn inderdaad fors gestegen. Dit is met name het gevolg van het grotere activiteitsniveau middels de consolidatie van de bedrijven. Daarnaast is door vennootschap extra geïnvesteerd in de diverse organisaties. De vennootschap is niet voornemens om in de toelichting op de winst- en verliesrekening eveneens een splitsing van deze kosten op te nemen. Zij volgt de minimale vereisten die in de regelgeving wordt verlangd; dit houdt verband met concurrentieoverwegingen.

De heer Snoeker merkt op dat in de jaren vijftig de ondernemingen hun omzet niet wilden publiceren vanwege de concurrentie. Vervolgens werd het verplicht en nu doet iedere onderneming het. Het door de onderneming aangegeven argument spreekt hem dan ook niet aan en hij vindt het een beetje ouderwets.

De Voorzitter geeft aan dat deze benadering echter past bij de omvang van het bedrijf.

De heer Verstraeten geeft vervolgens aan dat de opmerking met betrekking tot de kortlopende verplichtingen in de balans terecht is. Daarbij moet wel worden bedacht dat daartoe een post behoort die betrekking heeft op het bedrijfsmodel van IAI. Bij de verkoop van een systeem door IAI wordt in termijnen vooruitbetaald door de klant. De levering vindt op een later moment plaats en de omzet wordt pas verantwoord bij acceptatie op de locatie van

de klant. Dit kan een langdurig proces zijn. Dit model kan per balansdatum een effect hebben. In het onderhanden werk wordt de opbouw van de machine verantwoord. De vooruitbetaling en financiering van de bouw van het systeem wordt als verplichting in de balans opgenomen. Dit is een substantiële post in de balans. Deze verplichting heeft een kortlopend karakter.

De heer Boom vraagt of het mogelijk is om op pagina 132 met betrekking tot de gegevens per aandeel tevens de intrinsieke waarde per aandeel op te nemen.

De heer Van Veen merkt op dat op pagina 133 bij de kerncijfers het eigen vermogen per aandeel is opgenomen, te weten EUR 3,14 per ultimo 2008. De vraag of dit de intrinsieke waarde is, is een technische discussie, maar het geeft in ieder geval een indicatie.

De heer Swinkels constateert dat door een minderheidsaandeelhouder een geldlening is verstrekt van EUR 313.000. Hij vraagt zich af of de voorwaarden van deze geldlening marktconform zijn en of deze lening niet op andere wijze zou kunnen worden gefinancierd.

De heer Verstraeten antwoordt dat de rente marktconform is en gekoppeld aan de Euribor plus een opslag van 1.5 procentpunt. De lening zou ook op een andere wijze kunnen worden gefinancierd, maar de lening is een gevolg van de met de minderheidsaandeelhouder gemaakte afspraken met betrekking tot de financiering van de onderneming. Er is bewust voor gekozen dat de minderheidsaandeelhouder ook in het vreemd vermogen risicodragend is en dat deze aandeelhouder pro rata parte daarin participeert. De financiering komt voort uit de tijd van de overname van het bedrijf. Het bedrag is opgelopen, omdat in 2008 een aanvullende financiering door de aandeelhouders aan de onderneming is verstrekt.

De heer Van der Burg vraagt zich af waarom de handtekening van de accountant niet is megedrukt op het jaarverslag.

De Voorzitter antwoordt dat dit niet gebeurt, om te voorkomen dat anderen de handtekening zouden kunnen gebruiken. Een exemplaar van de jaarrekening met de originele handtekening ligt ten kantore van de vennootschap.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2008, zijnde de balans per 31 december 2008, de winst- en verliesrekening over het boekjaar 2008 en de daarbij behorende toelichting, in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over tot agendapunt 4.b, dividendbeleid.

Dit agendapunt betreft niet de hoogte van het dividend, maar het dividendbeleid. Het beleid van Docdata blijft erop gericht om een hoog dividend rendement te realiseren voor de aandeelhouders. Een pay-out ratio van tenminste 50% wordt als uitgangspunt gehanteerd. Daarbij wordt vanzelfsprekend gekeken naar de liquiditeits- en solvabiliteitspositie van de vennootschap, die nodig is voor het ten uitvoer brengen van de strategie. In de afgelopen jaren is de doelstelling steeds behaald en hetzelfde geldt voor het jaar 2008.

De heer Swinkels vraagt of met het oog op de strategie van het uitvoeren van overnames en de daarbij behorende financiering, het beleid in het licht van de huidige kredietcrisis niet zou moeten worden aangepast. Docdata is een solvabel bedrijf en dat zou hij graag zo houden.

De Voorzitter geeft aan dat de doelstelling een pay-out ratio van 50% is. Ook is gezegd dat rekening wordt gehouden met de liquiditeits- en de solvabiliteitspositie van het bedrijf in het kader van grote investeringen of ac-

quisities. Er wordt dan ook geen garantie gegeven, maar er wordt ieder jaar gekeken naar de mogelijkheden. Het beleid heeft als uitgangspunt dat wordt gestreefd naar een zo hoog mogelijk dividend voor de aandeelhouders, waarbij 50% het uitgangspunt is.

De heer Alting von Geusau voegt daaraan toe dat grote acquisities in ieder geval aan de aandeelhouders ter goedkeuring zullen worden voorgelegd.

De Voorzitter bevestigt dit en geeft aan dat grote acquisities op dit moment niet aan de orde zijn.

Vervolgens wordt overgegaan naar agendapunt 4.c, bestemming van het resultaat en vaststelling van het dividendvoorstel.

Overeenkomstig het bepaalde in artikel 28 van de statuten stelt de directie voor, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, om uit de winst over het boekjaar 2008 een dividend uit te keren van EUR 0,30 per uitstaand aandeel en de resterende winst toe te voegen aan de reserves. Indien de algemene vergadering van aandeelhouder met dit voorstel instemt, zal op de door anderen dan de vennootschap gehouden aandelen in totaal een bedrag van EUR 2 miljoen als dividend over 2008 worden uitgekeerd in mei 2009.

De heer Stikkelbroek merkt op dat in het persbericht staat vermeld dat het kasoverschot naar verwachting voldoende zal zijn om het dividend uit te keren. Hij heeft zich over deze opmerking verbaasd, aangezien aangegeven is dat het kasoverschot voldoende is voor de uitkering.

De Voorzitter geeft aan dat deze formulering in het persbericht voorzichtig is gekozen, maar dat de onderneming inderdaad beschikt over de kasmiddelen.

De heer Stevense verzoekt de Voorzitter om ook in de vergadering aan te geven per welke datum het aandeel ex dividend gaat en de datum waarop uitkering zal plaatsvinden.

De heer Verstraeten geeft aan dat het aandeel vrijdag 15 mei aanstaande ex dividend zal gaan. Morgen, 14 mei 2009, is de positiedatum en volgende week vrijdag 22 mei a.s. zal het dividend worden uitbetaald. Het tijdschema is opgenomen op de laatste pagina van het jaarverslag.

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

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

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

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

Voorgesteld wordt om aan de raad van commissarissen kwijting te verlenen voor het gehouden toezicht. Aangezien geen van de aandeelhouders over dit punt het woord wenst te voeren, brengt de Voorzitter het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

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

Voorgesteld wordt om KPMG Accountants N.V. de opdracht te verlenen tot het onderzoek van de jaarrekening

over het boekjaar 2009.

De heer Stevense geeft aan dat hij in de algemene vergadering van vorig jaar heeft voorgesteld om de termijn van de opdracht eenmalig te verlengen tot een periode van twee boekjaren en dan vervolgens ieder jaar de opdracht voor een periode van één jaar te verlenen.

De Voorzitter geeft aan dat de directie en de raad van commissarissen het voorstel van vorig jaar hebben overwogen, maar besloten hebben dit niet te volgen. Mocht onverwacht het voorstel in een algemene vergadering niet worden aangenomen, dan zal de vennootschap zich daar vanzelfsprekend bij neerleggen en de consequenties daarvan onderzoeken. In dat geval is een oplossing mogelijk. De vennootschap zal derhalve niet afwijken van haar beleid.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot het verlenen van de opdracht aan KPMG Accountants N.V. tot onderzoek van de jaarrekening over het boekjaar 2009 in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

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

Het beleid is opgenomen in het remuneratierapport DOCDATA N.V. 2008, dat is opgenomen op de website en is uitgereikt bij deze vergadering. De arbeidscontracten en de pensioenregeling van de twee directieleden zijn geüniformeerd en geharmoniseerd, zowel in hun onderlinge relatie als met betrekking tot de voorwaarden van corporate governance. De vaste salarissen over het jaar 2008 bedroegen voor de CEO een bedrag van EUR 225.000,-- en voor de CFO een bedrag van EUR 140.000,--. Deze vaste salarissen zijn met een voor beiden gelijk bedrag verhoogd voor het jaar 2009 en bedragen voor de CEO, EUR 232.500,-- en voor de CFO, EUR 147.500,--. De bonus over het jaar 2008 is voor beide directieleden volledig toegekend. Dat betekent voor de CEO een bonus van 50% van zijn jaarsalaris en voor de CFO van 40% van zijn jaarsalaris. Aangezien de bonus volledig is uitgekeerd, kan bovendien gebruik worden gemaakt van de aandelenregeling, die met instemming van de algemene vergadering werd ingesteld. Dit betekent dat voor iedere twee aandelen die door de directieleden zijn gekocht, de vennootschap in aanvulling één aandeel heeft toegekend. De daaraan verbonden voorwaarden zijn opgenomen in het remuneratierapport. Het voorstel is om ook voor dit jaar opties toe te kennen op basis van de regeling zoals deze is ingesteld en door de algemene vergadering is goedgekeurd in 2006. Dit betekent een maximum van in totaal 48.000 opties, waarvan 30.000 opties voor de CEO en 18.000 voor de CFO. De opties zijn voorwaardelijk tot mei 2012 en daarna worden deze onvoorwaardelijk, indien de beurskoers een bepaald doel heeft behaald. Dat doel ligt tussen een koers van EUR 9,60 en EUR 10,60. Afhankelijk van de koers worden de opties volledig onvoorwaardelijk, voor twee derde gedeelte onvoorwaardelijk, dan wel voor een derde gedeelte onvoorwaardelijk. De raad van commissarissen heeft een voorstel gedaan om één van de voorwaarden van het optieplan aan te passen. Dit voorstel zal onder agendapunt 7 aan de orde komen. De Voorzitter geeft vervolgens de gelegenheid tot het stellen van vragen of het maken van opmerkingen.

De heer Van der Burg geeft aan dat het uitgangspunt is dat als het goed gaat voor de aandeelhouders, het ook prima mag gaan voor de directie. In 2008 gingen de aandeelhouders er 20% op vooruit omdat het dividend met 20% omhoog ging. De inkomsten van de CEO gingen echter met 75% omhoog en die van de CFO slechts met 25%. De heer Van der Burg zou daar graag een toelichting op ontvangen.

De Voorzitter geeft in de eerste plaats aan dat de salarisverhoging over 2009 voor beide directeuren hetzelfde bedrag betreft, te weten EUR 7.500,--. De harmonisatie van de arbeidscontracten en de pensioenregelingen hebben ertoe geleid dat voor de CEO een aantal eenmalige vergoedingen is betaald en wel voor een totaalbedrag van ongeveer EUR 0,2 miljoen, waarvan EUR 135.000,-- in aandelen. De eenmalige vergoedingen hebben uitsluitend

plaatsgevonden in het kader van de harmonisatie van de arbeidscontracten en de pensioenregelingen. De CEO heeft in dit kader een aantal opofferingen gedaan om tot die harmonisatie te komen, zowel met betrekking tot de looptijd van zijn benoeming als statutair bestuurder, de opzegperiode en de pensioenregeling. De pensioenregeling is overgegaan naar de zogenaamde beschikbare premieregeling, die voor de CFO al gold.

De heer Swinkels zou graag een nadere toelichting vernemen op deze pensioenregeling.

De heer Verstraeten geeft aan dat Docdata voor het management en voor het overige personeel in Nederland bij Zwitserleven een collectieve polis heeft gesloten, waar een beschikbare premiestelsel aan ten grondslag ligt. Dit houdt in dat volgens een bepaalde leeftijdsstaffel bepaalde premiepercentages betaald moeten worden aan de verzekeraar. Op basis van die staffel is vanaf 1 januari 2009 de pensioenregeling voor de CEO vastgesteld.

De heer Swinkels geeft vervolgens aan dat hij van mening is dat de remuneratie voor de directie eenvoudiger zou moeten zijn. Hij informeert naar het basissalaris, de secundaire voorwaarden en de bonusregeling.

De Voorzitter geeft aan dat de bonusregeling door hem in de toelichting is aangegeven. Deze bonusregeling is de enige variabele korte termijn beloningscomponent en is voor de CEO maximaal 50% van het jaarsalaris en voor de CFO 40% van het jaarsalaris. Daarnaast is er een optieregeling die zich niet eenvoudig laat waarderen. Daarvoor dienen op langere termijn doelstellingen te worden behaald, die jaarlijks worden vastgesteld. Zoals hiervoor is aangegeven, worden de opties geheel of gedeeltelijk onvoorwaardelijk op basis van de beurskoers en de lange termijn doelstellingen.

De heer Swinkels kijkt terug op 2008 met de kredietcrisis en de huidige economische crisis. Dit heeft gevolgen gehad voor de beurskoers. De vraag is wat dit heeft betekend voor de beloningen.

De Voorzitter geeft aan dat de medewerkers primair door middel van een salaris worden betaald. Daarnaast is er een bonusregeling, die is gebaseerd enerzijds op de prestaties van het bedrijf op basis van budgetdoelstellingen, die vooraf worden geformuleerd, en anderzijds op persoonlijke doelstellingen. Dit heeft op zich niets met de beurskoers te maken. Bij de lange termijn beloningscomponent bestaat wel een koppeling met de beurskoers. Het inkomen op jaarbasis is derhalve niet gekoppeld aan de beurskoers. Het salaris en de bonussen zijn afhankelijk van meetbare prestaties tijdens het jaar. De optieregeling voor de langere termijn heeft wel de koppeling met de beurskoers.

De heer Witteveen geeft aan dat hij helaas de vergadering moet verlaten, maar hij geeft hierbij een machtiging af om namens hem voor alle agendapunten vóór de voorstellen te stemmen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 7, het voorstel tot het aanpassen van één van de voorwaarden van het bestaande optieplan.

Het betreft het optieplan dat is goedgekeurd in 2006. Het huidige voorstel is niet ingegeven door de huidige externe omstandigheden en de daaruit voortvloeiende beurskoersen. De discussie over de wijziging is al eerder intern gevoerd. Het optieplan is gebaseerd op lange termijn doelstellingen, die mede worden bepaald door de beurskoers, en dan zijn positieve en negatieve externe omstandigheden "all in the game". Aan dit uitgangspunt wordt niet getornd. Het voorstel ziet uitsluitend op een technische wijziging ten aanzien van het onvoorwaardelijk worden van de opties. De huidige formulering is eigenlijk onjuist. Volgens de huidige regeling is de koers van één dag bepalend, te weten de dag drie jaar na de toekenningsdatum van de opties. Geconstateerd is dat de liquiditeit in het aandeel beperkt is. Het vaststellen van de koers uitsluitend op één datum is niet redelijk en niet verstandig. De looptijd van de opties is op dit moment vijf jaar. Het voorstel is om het moment voor het vaststel-

len of voldaan is aan een bepaalde koers binnen de bandbreedte te wijzigen van één datum als peildatum tot een periode van twee jaar volgend op de eerste periode van drie jaar. Indien in die periode vanaf het verloop van drie jaar tot de maximale termijn van in totaal vijf jaar de koersdoelen geheel of gedeeltelijk worden gehaald, dan worden de opties evenredig onvoorwaardelijk. Wordt de hoogste koers gehaald, dan worden alle opties onvoorwaardelijk. Wordt de middenkoers gehaald, dan wordt twee derde gedeelte van de opties onvoorwaardelijk. Wordt de laagste koers gehaald, dan wordt een derde gedeelte van de opties onvoorwaardelijk. Wordt geen van de koersdoelen gehaald, dan wordt geen van de opties onvoorwaardelijk. Wordt in eerste instantie de laagste koers gehaald en op een later moment tijdens de periode van twee jaar alsnog de hogere koers gehaald, dan kan het maximale aantal opties onvoorwaardelijk worden.

De heer Hartog spreekt namens Todlin en is van mening dat het bestuur van Docdata en ook het overig management waar het optieplan voor geldt, als Todlin het goed begrepen heeft, zeer goed gepresteerd heeft en ook nadrukkelijk een lange termijn incentive verdient. Hij kan echter het voorstel niet anders interpreteren, dan dat als een gevolg van de dalende beurskoers voorgesteld wordt om het plan aan te passen. De aanpassing ziet niet alleen op de nieuwe serie opties, maar ook op de reeds uitgegeven series 2006, 2007 en 2008. Investeerders vinden het niet gepast om lopende series met terugwerkende kracht te wijzigen. Dit bevestigt de visie van Todlin, dat opties op zich geen goede methode zijn om lange termijn incentives te geven. Het plaatsen van aandelen is wat Todlin betreft een aantrekkelijker instrument. De heer Hartog verzoekt de remuneratie commissie om dit aspect mee te nemen in eventuele toekomstige plannen. Voorts vraagt hij zich af of het de bedoeling is om indien door het algemene beurs sentiment de beurskoersen stijgen, eveneens een aanpassing op het plan toe te passen. Immers, een algemene stijging is ook buiten de invloedssfeer van het bedrijf als zodanig. De heer Hartog gaat er vanuit dat de raad van commissarissen heel goed over het voorstel heeft nagedacht en geen andere mogelijkheid ziet om lange termijn incentives te realiseren voor het management en dat de raad van commissarissen geen andere mogelijkheid ziet om het voorliggende probleem op te lossen. Todlin vindt het geen mooie oplossing, maar als er geen andere oplossing is, dan is zij hiermee akkoord. Hij adviseert wel om in de toekomst goed na te denken over alle technische aspecten van een regeling.

De Voorzitter geeft aan dat de discussie over de regeling al op een eerder moment is ontstaan, ongeacht de huidige externe omstandigheden. Vanzelfsprekend hebben deze externe omstandigheden op enig moment mede een rol gespeeld. Feit is wel, dat de basis spelregels en de doelstellingen niet worden veranderd. De raad van commissarissen heeft ook gekeken naar mogelijke alternatieven, maar deze zijn niet haalbaar op een dergelijke korte termijn. Het voornemen bestaat wel om gedurende dit lopende boekjaar mogelijke alternatieven te overwegen. Daartoe is een aantal consultants benaderd met het verzoek om op basis van vrijblijvende offertes eerste voorstellen te doen. Uiteindelijk zal moeten worden bekeken of het mogelijk is om een beter instrument samen te stellen.

De heer Swinkels geeft in overweging om, indien tot wijzigingen wordt gekomen, de regeling eenvoudig te houden.

De Voorzitter begrijpt dit standpunt, maar geeft wel aan dat het in corporate Nederland in ieder geval gebruikelijk is om een gedeelte van de beloning te koppelen aan lange termijn doelstellingen en deze doelstellingen zoveel mogelijk parallel te laten lopen met de belangen van de andere stakeholders bij de onderneming, waaronder vanzelfsprekend ook de aandeelhouders. Vandaar dat men komt tot aandelenregelingen en/of optieregelingen.

De heer Swinkels merkt met het oog op de algemene cultuur in Nederland op dat heel goed moet worden nagedacht over dergelijke regelingen en de maximale vergoedingen voor bestuurders. Vervolgens vraagt hij op welke wijze het optieprogramma wordt afgedekt. Worden er nieuwe aandelen uitgegeven of worden aandelen ingekocht?

De Voorzitter antwoordt dat de opties zoveel mogelijk worden afgedekt door aandelen die in portefeuille worden gehouden.

De heer Stevense vraagt zich af of het niet beter zou zijn om dit agendapunt te laten vervallen, want in feite ziet de regeling maar op één jaar.

De Voorzitter antwoordt dat de optieregeling in 2006 tot stand is gekomen met instemming van de algemene vergadering. Inmiddels wordt derhalve dit jaar de vierde serie opties toegekend. Het voorstel ziet op de series 2006, 2007 en 2008, alsmede op de opties die in de serie 2009 zullen worden uitgegeven.

De heer Stevense zou graag zien dat de regeling blijft zoals deze is. Daarnaast geeft hij de voorkeur aan een regeling met aandelen.

De Voorzitter geeft aan dat de raad van commissarissen zich over dat aspect in het komende jaar zal gaan buigen. Nu ligt het voorstel zoals toegelicht ter tafel. De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 8, samenstelling van de raad van commissarissen.

Hij schorst voor een kort moment de vergadering, om het voorzitterschap van de vergadering over te geven aan collega Van Veen, aangezien het onderwerp zijn persoon betreft.

De heer Van Veen vervolgt de vergadering met het voorstel tot herbenoeming van de heer De Vreeze als lid en voorzitter van de raad van commissarissen. Er kan niet anders dan worden geconstateerd, dat de heer De Vreeze zijn taak als voorzitter uitstekend heeft vervuld. Het voorstel is dan ook om de heer De Vreeze voor een termijn van vier jaar te herbenoemen als lid en voorzitter van de raad van commissarissen. De heer Van Veen brengt het voorstel in stemming en geconstateerd wordt, dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 8.b, benoeming van een commissaris.

Deze algemene vergadering is de laatste vergadering van Emiel van Veen, die een lange tijd het bedrijf als commissaris heeft gediend. Zijn kennis, kunde, inzichten en ervaring hebben een belangrijke rol gespeeld in de ontwikkeling van het bedrijf. In de afgelopen jaren is de directie van de vennootschap veranderd en ook de samenstelling van de raad van commissarissen is veranderd. Het allerbelangrijkste is dat het bedrijf een koers heeft gekozen, waar alle stakeholders vandaag en hopelijk ook in de toekomst van kunnen vaststellen, dat deze koers de juiste is geweest voor het bedrijf. De Voorzitter overhandigt de heer Van Veen graag een klein tastbaar bewijs voor alle waardering in de vorm van een serie DVD's "In Europa" van Geert Mak. Later dit jaar zal op gepaste wijze door het bestuur van de onderneming afscheid van de heer Van Veen worden genomen.

De heer Van Veen geeft aan dat hij inderdaad 11 jaar lid van de raad van commissarissen is geweest. Hij heeft de verandering binnen het bedrijf gezien van een mediabedrijf naar een internet service bedrijf. In het begin was het moeilijk om de omslag te vinden en het was dan ook niet altijd even makkelijk om deze als raad van commissarissen te begeleiden. Een aantal jaren geleden heeft de vennootschap een bijzondere algemene vergadering gehad, waarin korte termijn beleggers hebben geprobeerd het bedrijf te laten opknippen. De raad van commissarissen heeft destijds alle mogelijkheden serieus overwogen, mede in het belang van de aandeelhouders. Uiteindelijk is ervoor gekozen om het bedrijf voor de lange termijn bijeen te houden en de huidige aandeelhouders hebben dat vertrouwen gegeven. De heer Van Veen bedankt de aandeelhouders voor het in de directie en de raad van commissarissen gestelde vertrouwen.

De Voorzitter gaat vervolgens over tot het voorstel tot benoeming van de heer Schouwenaar als commissaris van de vennootschap. De heer Schouwenaar heeft een grote bestuurlijke ervaring, zowel bij beursgenoteerde als bij niet-beursgenoteerde bedrijven. Hij beschikt enerzijds over financieel economische kennis en anderzijds over relevante marktkennis. De raad van commissarissen beveelt de benoeming van harte aan. Voorgesteld wordt om de heer Schouwenaar tot commissaris van de vennootschap te benoemen voor een periode van vier jaar.

De heer Swinkels heeft geen vragen over de persoon van de heer Schouwenaar. De heer Schouwenaar is commissaris bij Talpa en recent is bekend geworden dat de heer De Mol een belang heeft genomen in bol.com. Was dit alles bekend en heeft dit invloed gehad op de voorgenomen benoeming.

De Voorzitter antwoordt dat zowel de heer Schouwenaar als de raad van commissarissen en de directie niet bekend waren met de voorgenomen transactie ten aanzien van bol.com. Er is geen enkel verband met deze acquisitie.

De heer Swinkels vraagt of bekend is of Talpa betrokken is bij de overname van bol.com.

De heer Schouwenaar antwoordt dat dit niet het geval is. De aangekondigde overname zal worden gerealiseerd door Cyrte, een beleggingsvehicle van de heer De Mol, waarin tevens Delta Loyd participeert. Cyrte staat onafhankelijk van Talpa.

De Voorzitter brengt vervolgens het voorstel tot benoeming van de heer Schouwenaar tot lid van de raad van commissarissen voor een termijn van vier jaar in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.a, het voorstel tot het verlenen van de inkoopmachtiging aan de directie.

Voorgesteld wordt om de directie, onder goedkeuring van de raad van commissarissen, te machtigen tot inkoop van aandelen overeenkomstig het voorstel. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.b, de machtiging tot uitgifte van gewone aandelen.

Voorgesteld wordt om de directie aan te wijzen als het bevoegd orgaan om conform artikel 4 lid 1 van de statuten en onder goedkeuring van de raad van commissarissen, aandelen uit te geven zoals opgenomen in het voorstel. De Voorzitter brengt het agendapunt in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 9.c, beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht.

Voorgesteld wordt om de directie onder goedkeuring van de raad van commissarissen te machtigen tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen overeenkomstig het voorstel. De Voorzitter brengt het voorstel in stemming en constateert dat het voorstel met algemene stemmen is aangenomen.

De Voorzitter gaat over naar agendapunt 10, de rondvraag.

De heer Stevense maakt graag van de gelegenheid gebruik om namens de aandeelhouders het woord te richten tot de heer Van Veen. De heer Stevense is al sinds de tweede beursgang aandeelhouder van de vennootschap. Hij heeft samen met de heer Van Veen de tijd van Willem van Kooten nog meegemaakt en hij kleurde de vergade-

ring altijd met zijn aanwezigheid, met opmerkingen als "u mag gerust klappen hoor". De heer Van Veen heeft geprobeerd op zijn manier dit voort te zetten en het waren plezierige vergaderingen. Ook de heer Stevense was niet voor het voorstel om het bedrijf op te splitsen. Wel heeft hij in het verleden aangegeven dat het wellicht verstandig zou zijn om de media activiteiten te verkopen. Vervolgens kwam er een groep aandeelhouders, die vond dat IAI moest worden verkocht en daar was de heer Stevense tegen. Uiteindelijk is het de richting uitgegaan waarvan de heer Stevense hoopte dat het zou gaan. Hij bedankt de heer Van Veen heel hartelijk voor alle inspanningen.

De heer Vrijdag geeft aan tevreden te zijn over hetgeen hij in de vergadering heeft gehoord. Duidelijk is dat de onderneming beschikt over een kei van een CEO en een CFO. Is wel eens de vraag gesteld of de directie niet zou moeten worden bijgestaan door een derde directeur in de directie. Zijn tweede vraag is, of de aandeelhouders een bezoek mogen brengen aan IAI.

De Voorzitter geeft aan dat de raad van commissarissen zeer tevreden is over de huidige directie. De directie kan de taken nog steeds heel goed aan. De raad van commissarissen ziet het als een van de belangrijke taken om te blijven bezien of de directie nog in staat is om de veelheid aan taken te kunnen uitvoeren. Op dit moment kunnen de leden van de directie de taken nog zeer goed aan.

De heer Alting von Geusau geeft vervolgens aan dat het mogelijk is om een bedrijfsbezoek aan IAI te brengen. De aandeelhouders die geïnteresseerd zijn kunnen zich aanmelden bij de directiesecretaresse, mevrouw Hetty Reichwein.

De Voorzitter dankt alle aanwezigen hartelijk voor hun aanwezigheid en inbreng. Vervolgens sluit de Voorzitter de vergadering omstreeks 17:35 uur.

Getekend
te Waalwijk
op 23 juli 2009

Getekend
te Rotterdam
op 27 juli 2009

VOORZITTER

SECRETARIS