



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van

NedSense enterprises n.v.

gehouden in Hotel Vianen te Vianen

op dinsdag 7 juni 2011 om 11.00 uur.

PRESENTIELIJST VAN AANDEELHOUDERS

Naam	Aandelen
Clienten Rabobank Nederland – gemachtigde de VEB	12.866
Florijn Investments B.V. – gemachtigde de heer L. den Hollander	825.293
De heer W.J. Turkstra	30.000
VEB – gemachtigde de heer M.D. Diaz	102
Stichting Rechtsbescherming Beleggers – de heer C.M.A. Stevense	402
Kisaran B.V. – de heer W.A.D. Hooghwinkel	8.000
De heer P.A.J.J. Aarts	62.500
Blikkenburg B.V. (de heer D. Lindenbergh): gemachtigde de heer M. Hartog	1.580.588
De heer H.J.J. Pullens	62.500
De heer W.J. Hendriksen	1
Todlin N.V. –de heer M. Hartog	3.238.711
De heer P. Kitzen	1
Alg. Holding en Financierings Mij. – gemachtigde de heer M. Hartog	680.000
Via Finis Invest B.V. – de heer H.H. van der Lof	950.000
West-End B.V. – de heer A. van der End	705.250
Bibiana Beheer N.V. – de heer F.L.H. van Delft	1.400.000
TOTAAL	9.556.241

ACHTER DE BESTUURSTAFEL

- de heer S.L.M. Houtakkers, voorzitter Raad van Commissarissen van NedSense enterprises n.v.
- de heer D. Lindenbergh, lid Raad van Commissarissen van NedSense enterprises n.v.
- de heer H. Huisman, lid Raad van Commissarissen van NedSense enterprises n.v.
- de heer P.A.J.J. Aarts, CEO NedSense enterprises n.v.
- de heer H.J.J. Pullens, COO NedSense enterprises n.v.

TOEHOORDERS

- de heer F. van het Kaar, accountant KPMG
- mevrouw A.P. van Huisstede, NedSense enterprises n.v.
- de heer H. Erduran, NedSense enterprises n.v.

VOORZITTER

- de heer S.L.M. Houtakkers, voorzitter van de Raad van Commissarissen



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Blijkens de getekende presentielijsten zijn vandaag ter vergadering vertegenwoordigd 9.556.214 aandelen. Dat is 69% van alle uitstaande aandelen op het totaal van 13.851.343 uitstaande aandelen NedSense.

De agenda luidt als volgt

1. Opening
2. Mededelingen Raad van Commissarissen.
3. Jaarrekening 2010 NedSense enterprises n.v.
 - a. Vaststelling van de jaarrekening per 31 december 2010
 - b. Reserverings- en dividendbeleid
 - c. Corporate governance
 - d. Verlening decharge Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid
 - e. Verlening decharge Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht
4. Remuneratie
 - a. Goedkeuring voorstel Raad van Commissarissen tot wijziging onderdeel C van het remuneratiebeleid (Bonusoptie RvB 2009 tot en met 2011) en de voorwaarden van een addendum bij de bonusovereenkomst van de heer P.A.J.J Aarts en H.J.J. Pullens.
 - b. Remuneratiebeleid 2012-2015
5. Samenstelling Raad van Commissarissen
6. Benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2011
7. Rondvraag
8. Sluiting



N E D S E N S E
enterprises n.v.

1. Opening

De heer Houtakkers

Welkom op deze algemene vergadering van aandeelhouders van NedSense enterprises, vandaag op 7 juni in Vianen. Ik wens hierbij de vergadering te openen. Enkele mededelingen. Ten eerste dat inzake de oproeping voor deze vergadering is voldaan aan alle statutaire eisen middels een advertentie in het Financieel Dagblad op 27 april jongstleden. Dat in de oproepadvertentie is vermeld dat de agenda met toelichting en bijlage ter inzage is gelegd ten kantore van de vennootschap en de kantoren van ABN-AMRO Bank N.V. te Breda, alwaar ook een exemplaar van de stukken kosteloos verkrijgbaar is gesteld. Tevens waren deze documenten ook op de website van de vennootschap te zien. Blijkens de getekende presentielijsten zijn we vandaag vertegenwoordigd met negen miljoen vijfhonderzesenvijftigduizend tweehonderdveertien (9.556.214) aandelen, oftewel negenenzestig procent (69%) van het uitstaande aantal aandelenkapitaal. Totaal van het aantal uitstaande aandelen van NedSense is vandaag de dag dertien miljoen achthonderdeenenvijftigduizend driehonderddrieënveertig (13.851.343). Tijdens de gehele duur van de vergadering loopt er een tape, aan de hand waarvan de notulen zullen worden opgemaakt.

Enkele huishoudelijke mededelingen: gelieve uw mobiele telefoons uit te zetten. Indien u het woord krijgt u graag uw naam, woonplaats en eventuele firmanaam vermelden, dit met het oog op het verslag. Er staan twee microfoons voor als u het woord neemt.

Er zijn door de aandeelhouders geen aanvullende agendapunten ingediend voor de vergadering, dus de agenda zoals die voor u ligt staat vast. We hebben enkel van Todlin een aantal schriftelijke vragen gekregen en die zullen gedurende de vergadering worden behandeld. Ten slotte nog: namens KPMG, onze accountant, is Frank van het Kaar aanwezig, hij zit achter in de zaal. Mocht daar behoefte aan zijn, dan is hij bereid het een en ander toe te lichten.

2. Mededelingen Raad van Commissarissen.

Vandaag staan wij voor u om verslag te doen van het werkjaar 2010, een jaar waarin veel is gebeurd, en het jaar waarin Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens hun ambities verder hebben kunnen waarmaken en hun strategie nader hebben kunnen definiëren. Normaal is de algemene vergadering van aandeelhouders de derde dinsdag in mei. Dit jaar zijn we later, dat heeft alles te maken met de verlengde oproepingstermijn en de daarmee gepaard gaande werkdruk om de financiële rapportage eerder op te leveren. Dat was gewoon niet mogelijk. Voor NedSense met zijn huidige personele bezetting was het onmogelijk de jaarstukken eerder op te leveren dan initieel gepland, vandaar dat de algemene vergadering vandaag gehouden wordt. 2010 ligt in ons aller gevoel reeds lang achter ons.

U heeft in de trading updates en persberichten kunnen lezen hoe de onderneming in 2011 verder is geëvolueerd op hetgeen is gerealiseerd in 2010. Zoals u in het jaarverslag heeft kunnen lezen, stond 2010 met name in het teken van het naar de markt brengen van LOFT. De daartoe benodigde financiële middelen werden verkregen uit de opbrengst van de additionele aandelenemissie in juni 2010. Tegelijkertijd met deze emissie vond er ook een herfinanciering van de bestaande lening plaats. NedSense kreeg zo de ruimte die het nodig had voor de uitrol van LOFT in de markt. Wij beschouwen het als een verdienste voor de raad van bestuur dat de tijd tussen LOFT als concept en marktrijp product slechts zes maanden bedroeg.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Dit zegt veel over de flexibiliteit van de onderneming en de kwaliteit van haar medewerkers. Het LOFT-team, dat aanvankelijk los stond van NedSense, werd in 2010 volledig geïntegreerd. Een verstandig besluit, waarbij de verdere ontwikkeling en bescherming van deze veelbelovende productlijn volledig bij de onderneming kwam te liggen. In november 2010 volgde de lancering van LOFT op de Noord-Amerikaanse markt, een succesvol event, mede gedragen door onze launching customer Rubelli, Pieter Aarts, vanuit New York, en Jan-Hein Pullens, vanuit Vianen. Maar er is meer dan LOFT alleen.

DPI, onze dochter aan de Amerikaanse westkust, vergde veel managementtijd, maar niet voor niets: DPI draait weer volwaardig mee. NedGraphics heeft een boost gekregen, het management houdt hier de lijnen kort en de betrokkenheid groot. De Amerikaanse markt biedt ongekende mogelijkheden, zowel op het gebied van transactievolume en -omgang. In transacties zagen we substantiële verbetering. Organisatorisch heeft er een verdere stroomlijning van de respectievelijke bedrijfsonderdelen plaatsgevonden.

De raad van commissarissen heeft in 2010 veel aandacht geschonken aan corporate governance. Het remuneratiebeleid maakt daar uiteraard deel van uit. In het licht van de opvolgende emissies is er met het management veelvuldig gesproken over het bestaande optieplan. Deze opvolgende emissies noopten ons ertoe de balans op te maken tussen een anti-verwateringsclausule en het hanteren van de uitoefenprijs van de toegewezen opties, maar hierover zullen we het straks in punt 4 verder met u hebben. Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens hebben vanaf dag één een bovengemiddelde inzet getoond om datgene wat ze aan aandeelhouders gepresenteerd hebben waar te maken. Dat was geen eenvoudige opgave in dit post-crisis tijdperk, waar ambities werden geremd door kredietkrapte en een tegenvallende markt. Dat gold ook voor NedSense: prioriteitenstelling was een eerste vereiste en de diverse scenario's om de onderneming verder te brengen zijn kwalitatief goed uitgevoerd door de raad van bestuur. Het uitrollen van een nieuw product vergt veel tijd en financiële inspanning. Binnen zes maanden was LOFT van concept uitgegroeid tot product. De launching customers kwamen aan boord en de interesse was gewekt in kenniscentra en wetenschap. Commissarissen zijn verheugd met de ontwikkelingen tot nu toe. Uitdagingen zullen er echter altijd blijven. De markten trekken weliswaar aan, maar de omgeving waarin NedSense opereert blijft instabiel. Wie weet wat er binnen de eurozone nog gaat gebeuren, de recente ontwikkelingen indachtig. Krijgen we binnenkort een Grieks drama? En zo niet, wanneer dan wel? Houdt Europa haar steunprogramma's vol? Wie zal het weten?

De onzekerheden op dit gebied maakt het voor het aantrekken van vreemd vermogen niet gemakkelijker. Vorig jaar hebben wij aangegeven dat, ervan uitgaande dat de ontwikkelingen van 2009 in 2010 en 2011 worden voortgezet en kunnen worden omgezet in een verdere groei in omzet en een betere balanspositie, een bancaire financiering van ons huidige vreemd vermogen mogelijk gemaakt moet worden tegen 2012. Deze mening zijn wij vandaag nog steeds toegedaan. We worden daarin ondersteund door een opkomende interesse vanuit de bancaire wereld. Dat is een bijzonder positieve ontwikkeling. Het management heeft haar doelstellingen voor 2010 vrijwel geheel gerealiseerd. De financiële prognoses zijn uitgekomen, dat geeft vertrouwen voor de toekomst. Ook in 2010 zagen wij de impact van de economische crisis op de competitieve omgeving van NedSense. Kleinere spelers moesten het veld ruimen. Dit schept natuurlijk mogelijkheden die met een flexibele organisatie opgepakt kunnen worden. 2009 was een jaar van grote veranderingen, 2010 stond in het teken van de introductie en verdere ontwikkeling van LOFT.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Met de komst van de nieuwe technologische ontwikkelingen, zoals bijvoorbeeld de iPad, zal LOFT altijd verder ontwikkeld dienen te worden.

Er is een voortschrijdende investeringsbehoefte. De financiële huishouding vraagt voortdurende aandacht van het management en de raad van commissarissen. Dit jaar is het voor de tweede maal dat het jaarverslag enkel op de website is geplaatst en dat geprinte exemplaren enkel bij de vennootschap kunnen worden opgevraagd. Een drietal verzoeken is daartoe ingediend. Dit aantal sterkt ons in de gedachte dat ook aandeelhouders over het algemeen tevreden zijn met deze wijze van verspreiding van het jaarverslag via internet. Het jaarverslag is enkel in de Engelse taal verkrijgbaar. Ook hier zijn geen vertalingen opgevraagd en zijn de veronderstelde voordelen ook gehonoreerd.

LOFT groeit door en de onderneming zal moeten volgen. Daar wordt hard aan gewerkt. Zoals bericht wordt er met partijen in de markt gesproken en daarbij gaat het niet enkel om strategische aspecten maar ook om financieel commitment. Aangaande dit laatste hopen wij op korte termijn bij u terug te komen met verdere berichtgeving. Ten slotte stellen wij vast dat de raad van bestuur zeer ambitieus is en ook zeer veel vraagt van de medewerkers, de medewerkers die allen een spirit en goede wil ingezet hebben om NedSense te krijgen waar we vandaag de dag staan. Over uw hoofden heen wil ik hen gaarne daarvoor bedanken.

3. Jaarrekening 2010 NedSense enterprises n.v.

De heer Aarts

Dank, voorzitter, voor deze voorzet. Met uw goedvinden zou ik toch, voordat we naar de jaarrekening gaan, even stil willen staan bij wat ontwikkelingen in het afgelopen jaar, 2010. Het jaar van de derde fase van de value triangle. Ik haal het toch nog even terug in de herinnering, het businessplan dat we hebben gepresenteerd toen we in januari 2009 aan deze reis zijn begonnen. De derde fase waarin we opnieuw marketing development plannen, revenu growth plannen, performance improvement plannen hebben geïmplementeerd. Daarbij hebben we opnieuw de sustainability in het oog gehouden. In 2011 is de vierde fase ingegaan van de value triangle. Wij denken dat we daarmee de initiële businessplannen kunnen afronden, want uiteindelijk is de value triangle gemigreerd in een buy and build businessplan, dat later in mijn toelichting aan de orde zal komen.

2010 is tevens het jaar waarin we een opleving in de Amerikaanse markt hebben gezien. De Amerikaanse organisatie van NedSense heeft een succesvol jaar achter de rug. Inderdaad, zoals al door de voorzitter aangehaald, Europa bleef daarbij twijfelachtig. Er waren best een aantal landen waar we een opgang hebben gezien, maar er waren ook een aantal landen die tegenvielen en zelfs volledig wegvielen. Denk daarbij aan de Arabische landen, wat traditioneel gezien voor NedGraphics in de textielindustrie altijd een goede markt is geweest, maar door de politieke onzekerheid volledig is weggefallen. Daar hebben we in 2010 mee te kampen gehad en in 2011 hebben we daar ook nog last van. 2010 inderdaad ook het jaar van mijn verhuizing naar de USA, in maart. Ik moet zeggen dat de samenwerking met Jan-Hein Pullens en Hakan Erduran cruciaal is. We hebben dat nauwgezet geëvalueerd en ik durf te zeggen dat die samenwerking uitstekend gebleven is.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Graag wil ik met u een aantal highlights van 2010 doornemen. Vorig jaar hebben we al stil gestaan bij de naamswijziging, maar die is toch echt pas in januari doorgevoerd. Ik denk dat het belangrijk is om te melden dat we met LOFT een echte doorbraak hebben bereikt in 2010 door middel van het sluiten van het contract met Rubelli. Rubelli heeft ons, als het gaat om de visualisatie van textiel, bij de hand genomen en gezamenlijk zijn we tot de versies gekomen zoals we die op dit moment in de markt aanbieden. Later in 2010, hebben wij in de USA het eerste contract gesloten en wel met Donghia.

We hebben daar een persbericht over uitgebracht en toen ook al de aangekondigd dat wij LOFT op de iPad gingen brengen, wat we uiteindelijk in april hebben gelanceerd in Milaan. Ik durf te zeggen dat sindsdien LOFT een vlucht heeft genomen. De iPad brengt LOFT dichterbij de klant. We moeten ons wel realiseren dat die iPad een geheel nieuwe ontwikkeling was; initieel, toen we begonnen met de ontwikkeling van LOFT, was de iPad er niet. Ik ben van mening dat we heel flexibel op die trein zijn gesprongen. Nu, met trots kunnen we zeggen dat we al dit jaar een eerste versie op de iPad hebben kunnen lanceren. Een grote uitdaging is nu de iPad te industrialiseren waardoor klanten zelf LOFT op de iPad kunnen installeren. Een belangrijk hoogtepunt zijn de partnerships die we in 2010 hebben gesloten met Adobe en PTC. PTC is leverancier van PLM-systemen (product life cycle management systemen) en dat was een van de redenen, waardoor DPI inderdaad weer een break-even resultaat heeft kunnen rapporteren in 2010.

Het partnership met Adobe is denk ik een voor de hand liggende. Adobe is een de facto marktstandaard geworden, reden waarom wij graag met hen een samenwerking zijn aangegaan.

Als absoluut hoogtepunt zou ik graag willen noemen een aantal contracten gesloten in Amerika voor NedGraphics. De genoemde namen zijn allen overgestapt van de concurrent naar NedGraphics-software. Daarmee hebben we duidelijk marktaandeel gewonnen. Last but not least, om daarmee de inleiding af te sluiten, laat 2010 een omzetstijging van zeventien komma twee procent (17,2%) zien, met name gedreven door een toename van ruim vijfenveertig procent (45%) in softwareverkoop ten opzichte van 2009. Dit heeft er mede toe geleid dat de unit NedGraphics winstgevend is geweest in 2010. Daaraan meteen toegevoegd dat de omzet uit maintenance nagenoeg gelijk is gebleven. Om daar de vraag weg te halen: dat heeft alles te maken met de crisisjaren 2008 en 2009. De recessie in de IT en de textielmarkt, heeft ertoe geleid dat een aantal klanten hun maintenance-contract hebben opgezegd om daarmee kosten te reduceren.

Al met al hebben wij ervoor kunnen zorgen dat de verwachting die we hebben uitgesproken na de emissie van 2010 (namelijk winstgevend zijn zonder de additionele investering in LOFT) gerealiseerd hebben. Een prestatie waar we natuurlijk bijzonder blij mee zijn.

Laten we de sprong maken naar de financiële resultaten. Voordat ik dat doe wil ik toch ook nog KPMG danken voor hun steun. Wederom zijn we in goede harmonie tot een uitstekend jaarverslag gekomen. We zijn er trots op. Ik denk dat KPMG zich opnieuw weer van zijn beste kant heeft laten zien. Flexibel naar een kleine organisatie als NedSense, die toch de kenmerken heeft van een grote multinational. Bedankt Frank van het Kaar en je team!

De kerncijfers voor 2010, uiteraard ook gecommuniceerd in het jaarverslag en in ons persbericht dat we hebben uitgedaan op 26 april. Belangrijkste om te vermelden is de groei in omzet.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Daarbij, daar zou ik toch nog de aandacht op willen vestigen, een nagenoeg gelijkblijvend aantal fte's en dat terwijl we dus in het begin van 2010 al de ontwikkelgroep van LOFT hebben overgenomen van onze voormalige partner. Het heeft er alles mee te maken dat we de productontwikkeling gemoderniseerd hebben. We zijn in staat geweest om vanaf augustus een scheiding te maken tussen product management en product development, en met name dat laatste uit te besteden aan een partner die we in Polen hebben gevonden.

Vermeldenswaardig verder is denk ik de operationele cash flow die positief was: Eén miljoen tweehonderdvijftigduizend (1.250.000), daar waar die in 2009 nog negatief was. En wat duidelijk opvalt is de toename van de fixed assets in de onderneming, dat heeft natuurlijk alles te maken met de investeringen die we doen in LOFT, die we gedeeltelijk activeren. Door de emissie in 2010 heeft NedSense een duidelijker sterkere financiële positie gekregen, dat vertaalt zich in een stijging van de solvabiliteit van vierendertig komma één (34,1) in 2009 naar zesendertig komma negen (36,9) in 2010. En ook het aandeelhoudersvermogen is daarmee toegenomen.

De segmenten van NedSense. We zijn er in 2010 in geslaagd om NedGraphics weer gezond winstgevend te maken, ruim dertien procent (13%) ten opzichte van de omzet. DPI rapporteert een break-even resultaat en LOFT blijft voorlopig nog een investeringsomgeving. De resultaten van NedGraphics zijn sterk verbeterd ten opzichte van 2009 mede door een groei van het marktaandeel. Het groeipotentieel, ligt wat ons betreft met name nog in de emerging markets. China en Latijns Amerika bieden nog aantrekkelijke groei kansen.

Kijkende naar de ontwikkeling van de kosten is vermeldenswaardig dat de kosten voor LOFT ten opzichte van 2009 gestegen zijn met ongeveer een half miljoen (500.000) euro. Dat de kosten voor de holding ook zijn toegenomen is volledig toe te schrijven aan het waarderen van de toegewezen opties voor management en key-functionarissen.

De kosten voor NedGraphics zijn nagenoeg gelijk gebleven en die voor DPI zijn met een ton afgenomen. Nog een opmerking over interestkosten. U kunt zich vast de aanvang van vorig jaar herinneren, dat we gesproken hebben over de waardering van een optie die we bij de financier hadden bedongen, een optie om een deel van een lening om te zetten in equity. Door de emissie van 2010 hebben we weer afstand genomen van die optie en hebben we de optie dus weer moeten afschrijven. Dat heeft ertoe geleid dat de interestkosten met een ton zijn toegenomen ten opzichte van 2009. Momenteel, na de laatste onderhandelingen met de financier in juli 2010, betalen wij acht procent (8%) rente op de lening en een extra procent (1%) op het moment dat wij vroegtijdig aflossen en twee procent (2%) op het moment dat wij dat conform een overeengekomen schema doen.

Het resultaat analyserend vallen de volgende zaken op: een netto verlies van zevenhonderd drieëndertig (733.000.-) euro voor 2010 ten opzichte van bijna één komma zeven miljoen (1.700.000) in 2009. Vermeldenswaardig daarbij, omdat we toch vaak die vraag krijgen, zijn de kosten van de listing, die natuurlijk relatief hoog zijn voor de kleine onderneming NedSense, out of pocket, tweehonderdtachtigduizend euro (€ 280.000) in 2010. En dat is exclusief de uren van het management en de financiële afdeling. Verder is vermeldenswaardig dat we in 2010 de laatste volwaardige afschrijving op de goodwill voor NedGraphics hebben gedaan, tweehonderdvijftigduizend euro (€ 250.000).



N E D S E N S E
enterprises n.v.

In 2011 loopt deze afschrijving af met een laatste honderddrieëndertigduizend euro (€ 133.000). Ten aanzien van de compensabele verliezen het volgende: de totale hoogte hiervan bedraagt vijf komma negen miljoen (5.900.000) euro. Het grootste gedeelte daarvan zit in Nederland. Ongeveer een kwart zit in Frankrijk, die niet expireren, en hetzelfde aantal, een kwart, in de USA, die vanaf 2019 zullen expireren. Het management heeft besloten de compensabele verliezen niet te activeren.

Ik wil een sprong maken naar het persbericht, zoals we die hebben gecommuniceerd op 26 april, waarin we een strategie-update hebben gedaan. Ik kan me voorstellen dat daar toch een aantal vragen over zijn. We hebben melding gemaakt van een businessplan dat we in januari hebben besproken met de Raad van Commissarissen. Een businessplan dat gestoeld is op de basis die gelegd is in 2009 en 2010.

We hebben ervoor gezorgd dat NedGraphics en DPI weer winstgevend zijn en met LOFT hebben we een doorbraak gerealiseerd in de markt. We hebben een groot aantal nieuwe klanten kunnen aantrekken waarvan een aantal zijn gecommuniceerd door middel van een persbericht. Met deze fundering kunnen wij de volgende stap zetten in de ontwikkeling van de onderneming. Het businessplan hebben we geschreven voor de periode 2011-2015. Een businessplan waarbij we, naast een aantal build-initiatieven, ook ruimte hebben gemaakt voor een aantal buy-initiatieven. De strategie is om door middel van selectieve overnames een versnelling te bereiken, met name in de distributie van LOFT. U moet hierbij denken aan internetbedrijven die gewend zijn projecten te draaien in de textielindustrie, die gewend zijn om standaard software componenten te integreren in een weboplossing. We zoeken deze selectieve overnames in West-Europa en de VS.

De build-initiatieven, concentreren zich met name op LOFT en dan meer specifiek LOFT op de iPad, het industrialiseren van de iPad en op een SaaS-oplossing van LOFT. Met een SaaS-oplossing kunnen we nieuwe markten openen zoals die van interieurdesigners en makelaars die ook graag gebruik willen maken van die LOFT-functionaliteit. Deze kunnen gebruik maken van de LOFT technologie interieurontwerpen maken voor hun klanten. Ten aanzien van de buy-initiatieven voeren wij oriënterende gesprekken met partijen. Voor ons is belangrijk om allereerst de financiering af te ronden, waaraan we hard werken. Het is niet gelukt om dat vandaag op de agenda te zetten, hopelijk kunnen we op korte termijn daar met goed nieuws komen.

Samenvattend: wij hebben een goede basis gelegd voor de toekomst van NedSense. Er ligt een degelijk plan, de markt ontwikkelt zich met name in de VS nog altijd goed waardoor de verwachtingen die we in juli 2010 voor 2011 hebben afgegeven kunnen bevestigen. Wij hebben daarmee een positief gevoel voor 2011.

De heer Houtakkers

Wie mag ik het woord geven met betrekking tot de jaarrekening?

De heer Stevense

Dank u wel voorzitter. Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers. We hebben het jaarverslag weer doorgenomen en we komen bij het aantal wederverkopers en kantoren. We hebben een vraag bij het kantoor in Frankrijk, of de omvang van die markt wel voldoende is om dit kantoor te handhaven.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Dan hebben we gezien dat de accountant weer een opmerking gemaakt heeft over die twee komma één miljoen (2.100.000) financiering, maar ik heb begrepen dat u daar nog een keer op terugkomt en waarschijnlijk wordt dit een BAVA. Dit hebben we ook bekeken in verband met een tweeërlei overnameplannen. We vragen ons toch af hoe dat allemaal gefinancierd wordt want zo dik in ons vel zitten we niet wat dat betreft. Dan de gang van zaken in Arabische landen. Heeft u nog nadeel van de Arabische lente of zegt u: nou, dat zat er al een beetje in en het blijft zoals het is? Dan heb je altijd een soort concurrentiestrijd binnen het bedrijf tussen de operatie en de sales; hoe verloopt dat hier? We kunnen ons voorstellen dat, gezien de gang van zaken, er toch nog wel eens wat moeilijkheden tussen zullen zijn.

Dan de flexibele schil, mocht toch nog eens een tweede dip er aankomen. Dan had u het over China en Latijns Amerika. Kijk, ik ontmoet nogal eens mensen, die zijn ook in Latijns Amerika geweest, met name Brazilië, dan krijg ik wel eens te horen: Rio de Janeiro, daarover zeggen ze: dat gaat hem voorlopig nog niet worden, wij zien toch eerder in China en India iets. Dan de listing, daar had u het over, dat is een forse duit die iedere keer betaald moet worden, maar wij gaan er vanuit dat het ook reclame is voor het bedrijf en zeker voor de USA denken wij dat die listing toch wel erg belangrijk is.

Dan die overnames van die internetbedrijven in Europa en de USA, kunt u daar wat dieper op ingaan?

De heer Aarts

Laten we met het eerste punt beginnen, dat gaat over Frankrijk en de wederverkopers. Het kantoor Frankrijk. We moeten een duidelijk onderscheid maken tussen het kantoor Frankrijk en de markt Frankrijk, want dat zijn twee verschillende grootheden. Het kantoor Frankrijk bedient namelijk ook de Arabische landen mede omdat in een aantal Arabische landen Frans de voertaal is. Dit is de reden waarom we een relatief zware vertegenwoordiging hebben in het Franse kantoor. Op dit moment hebben we inderdaad last, zoals ik eerder al zei, van de ontwikkelingen in de Arabische landen. Daarmee hoop ik uw vraag beantwoord te hebben over Frankrijk en de Arabische landen. Vervolgens heeft u een opmerking gemaakt over operatie en sales. Ja, de spanningsvelden tussen operatie en sales kennen wij natuurlijk ook.

De heer Pullens

Daaraan toevoegend: als er een strijd zou zijn, dan cultiveren wij die. Dat is namelijk goed in een organisatie. Je wilt dat sales inspringt op de kansen in de markt en je wilt dat ze wat verder lopen dan dat wat je in je tas hebt zitten; je wilt nieuwe deals, zeker met innovatieve nieuwe producten, dat die eerder in een salescircle komen, dat we die goed kunnen bedienen, en dat vervolgens ook goed onderbouwd beslissingen kunnen gemaakt worden van wat moet er nou precies aan functionaliteiten in een product komen en wat niet. In het verleden werd het nog heel veel inside-out gedaan, vanuit de eigen organisatie werden nieuwe producten bedacht en aangeboden aan de markt. Nu zie je dat de afgelopen anderhalf jaar die kentering heeft plaatsgevonden, dat we actief inspringen op wat er speelt in de markt. Die strijd zie ik heel graag, maar die mag niet destructief worden.

Dus daar waar de beslissing genomen moet worden, gaan we meer voor sales of gaan we meer voor wat we aankunnen aan de delivery kant, dergelijke beslissingen vinden plaats op ons niveau en die vinden regelmatig plaats.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Aarts

U heeft een punt aangehaald over China en Latijns Amerika. Twee totaal verschillende regio's. Wij hebben een eigen verkoper in Rio die het erg goed doet. We hebben daar een aanzienlijke groei bereikt, waarbij we op dit moment niet anders kunnen doen dan het low-hanging fruit ophalen. Daarmee ook gezegd dat wij Latijns Amerika als een duidelijke groeimarkt zien die vanuit Brazilië verder kunnen ontwikkelen.

Ook wij herkennen het enorme potentieel van de Chinese markt. Wij zijn kritisch naar onszelf en weten dat wij deze markt niet voldoende uitgenut hebben op dit moment. U heeft het onderwerp aangehaald over de listing; het feit dat het reclame is kan ik bevestigen. Dit is zeker ook het geval voor de Amerikaanse klanten. Helemaal nu we in een positieve sfeer nieuwe klanten winnen en de unieke innovatie van LOFT kunnen presenteren.

Het volgende onderwerp dat ik heb genoteerd ging over acquisitie. De acquisities: wat we zoeken, zijn bedrijven die ons kunnen helpen om versnelling te brengen in de verkoop van LOFT.

LOFT wordt verkocht aan de CEO van een bedrijf of aan de eindverantwoordelijke voor sales en marketing. Dat zijn vanuit de traditie van NedSense nieuwe contactpersonen. NedGraphics is een bedrijf dat vooral verkocht aan het hoofd design of het hoofd productie, als het gaat om onze computer aided manufactory-oplossingen. Daarnaast is ook de technologie nieuw van de onderneming. Natuurlijk zijn we aan het werven, we trekken daarmee zelf mensen naar ons toe.

Het laatste onderwerp dat ik noteerde gaat over financiering van de onderneming. Er is inderdaad ook dit jaar weer door de accountant een opmerking gemaakt bij de financiering van het bedrijf.

Dat is ook reden waarom we op dit moment spreken over de herfinanciering, en daarbij ook het positieve geluid van de voorzitter over de financiële wereld die weer geïnteresseerd is in NedSense, om daarmee voor funding te zorgen. Door middel van equity en door middel van vreemd vermogen. Daar is de opmerking van KPMG op gericht. Als we kijken naar de cashontwikkelingen van het bedrijf; het is een cash-intensief bedrijf. Dat heeft alles te maken met de ontwikkeling en de verkoop van de software en de onderhoudscontracten die we een keer per jaar factureren. Dat leidt ook tot de hoge debiteurenstand aan het begin van het jaar, die we ook weer moeten rapporteren. Dus die vraag staat misschien ook op uw lijstje. We hebben er elk jaar weer mee te maken en dit leidt er toe dat we per 1 januari altijd een hoge debiteurenstand hebben. Daarbij komt, als het gaat om de softwareverkoop, dat december altijd onze beste maand is. Dus in december proberen we zoveel mogelijk pakketten nog te verkopen aan bestaande en nieuwe klanten, daar worden downpayments op gedaan, daar worden shipments op gedaan. Echter op dat moment wordt de omzet genomen en dat leidt dus opnieuw tot een verhoogde debiteurenstand per 31 december.

De heer Stevense

Als er meer duidelijkheid is over de financiering, komt er dan weer een BAVA, of hoe wilt u dat communiceren met ons?



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Aarts

Als het gaat lopen zoals we denken dat het gaat gebeuren, dan komen wij binnenkort met een bericht naar buiten en dan zal daar waarschijnlijk een BAVA aan gekoppeld gaan worden.. We zitten natuurlijk met oproepingstermijnen, dus dat wordt dan wel ergens in de late zomer, maar dat is wel de lijn der verwachting.

De heer Houtakkers

Sterker nog: ik denk dat ik wel mag zeggen dat we eigenlijk gehoopt hadden dat we het vandaag al met u hadden kunnen delen, maar dat zijn nog een aantal formaliteiten die vervuld moeten worden. We zullen u er zeker en met veel plezier van op de hoogte brengen. Aan wie mag ik het woord geven?

De heer Diaz

Mijn naam is Martin Diaz, ik ben hier namens de VEB. Allereerst mijn dank voor de toelichting op het jaarverslag, waar ik aansluit op de vraag van mijn voorganger. Als ik het goed begrijp, we hebben een moeilijk jaar achter de rug, een moeilijke periode, we hebben nu een ommekeer gemaakt en de verwachting is dat het nu goed gaat. In het persbericht las ik dat we klaar zijn om acquisities te plegen en daar komt financiering weer om de hoek kijken. Ik wilde iets meer in detail treden: kijk, de omvang van de financiering wordt bepaald door de lening die begin 2012 moet worden afgelost, maar ook de acquisities die men op het oog heeft.

Mijn vraag is: op wat voor termijn is financiering noodzakelijk en kunt u iets zeggen over de omvang van de investeringen die gedaan worden? Is er een alternatief plan als de financiering niet lukt die u nu voor ogen heeft? Er zijn eigenlijk niet veel smaken, er kan gefinancierd worden met vreemd vermogen, bancair is dat vrij lastig nu, ik hoorde u zeggen dat pas op zijn vroegst in 2012 dat aan de orde is. Het andere alternatief is een aandelenemissie. Kunnen we kiezen uit die twee smaken of is er nog een derde optie? En kunt u iets meer zeggen over de omvang van de investeringen en waar zijn die investeringen op gericht?

De heer Aarts

De investeringen zijn gericht op, zoals ik heb gezegd, build- én buy-initiatieven. Het is niet aan de onderneming om te disclosen wat de hoogte van de investering is. Daarvoor vind ik dat te gevoelig in relatie tot de concurrentie. Ik heb aangegeven dat we met name in de industrialisatie van de iPad en in een SaaS-oplossing voor LOFT investeren. Daarnaast hebben we een aantal investeringen op de agenda staan in het ontwikkelen van het productportfolio van NedGraphics, om daarmee nog beter de concurrentie aan te kunnen gaan. De hoogte van die build-initiatieven, de investeringen in de bestaande organisatie, die houden we graag voor onszelf. Als het gaat om de buy-initiatieven heeft u helemaal gelijk, die bepalen voor een groot deel de financieringsbehoefte, ook daar moet ik u zeggen dat we dat heel graag voor onszelf houden, totdat we met een persbericht naar buiten kunnen gaan. We werken daar heel hard aan. We zullen daar nog geduld voor moeten hebben om de puntjes op de 'i' te zetten.

Het komt wellicht wat snel, maar we hebben inderdaad een goed jaar achter de rug voor wat betreft het herstel van NedGraphics en een doorbraak van LOFT. Echter, zoals het zo vaak gaat met nieuwe technologieën, moeten we de voorsprong wel behouden ten opzichte van de concurrentie.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

En dat is de reden waarom we als raad van bestuur en raad van commissarissen hebben gezegd dat we voor dit groeiscenario gaan inclusief de overnames, we kunnen niet alleen maar vertrouwen op onze autonome groeicapaciteit om daarmee de concurrentie voor te blijven. Daar moet iets aan toegevoegd worden en het daaraan toevoegen betekent dat we een aantal focuslanden hebben benoemd waar we de acquisities willen doen; dat zullen acquisities zijn die voor een bedrijf als NedSense te behappen zijn, om daarmee iets te zeggen over de omvang van de acquisities.

De heer Diaz

Kunt u iets zeggen over de aard van de financiering, of dat middels vreemd vermogen gaat of door middel van uitgiften van nieuw eigen vermogen? Want als een BAVA op de agenda komt te staan, is er weer sprake van een aandelenuitgifte.

De heer Houtakkers

Het zou een van de agendapunten kunnen zijn. Nogmaals: het groeipad, zoals dat gedefinieerd is in het businessplan en zoals dat besproken is met de raad van commissarissen, is ambitieus. Dat betekent ook, als je kijkt naar hoe je dat gaat financieren, dat je eigenlijk spreekt over een combinatie van wat u aangaf. Dat is ook het meest voor de hand liggende, denk ik. Waar we naar toe willen is dat we een dermate positie kunnen opbouwen dat we ook vreemd vermogen kunnen aantrekken. Maar dat gaat niet in een keer, dat kan ik u wel zeggen. Want wat u ook aangeeft: de markt is niet echt gul. Het vereist echt wel tijd en ik denk dat je moet bewijzen dat je de stappen kunt zetten.

Wij zijn daarvan overtuigd dat het kan en datgene wat wij van zins zijn om voor te leggen moet dat ook rechtvaardigen. Dan zie je dat bij het groeiplaatje ook een ander financieel model komt. Dat is eigenlijk een gegeven, dat zijn de fases waar we doorheen gaan. Wat u ook terecht aangaf: we komen uit een heel moeilijke periode, we zijn eigenlijk uitgebeend tot op het bot. En nu gaan we weer een beetje vet bij creëren, maar dat krijg je niet voor niks. Het spijt me dat we in deze bewoordingen moeten blijven maar we kunnen niet anders. Anders lopen we fout met de informatie die we niet tegelijkertijd in de markt kunnen neerleggen.

De heer Diaz

Oké, ja.

De heer Kitzen

Kitzen is mijn naam, particulier belegger. Ik wilde wat meer inzicht verkrijgen in de toekomstverwachtingen van LOFT. Wat voor omzet maakt u momenteel en wat gaat u de komende jaren maken? Ik zou graag weten: wat zijn uw belangrijkste concurrenten op het gebied van LOFT? En hoe is de omzetverdeling? Wordt er betaald per licentie, of hoe zit dat, wat betaal je per applicatie? Wat is het omzetaandeel van uw grootste klant op dit moment, of is dat heel erg gediversifieerd; wat zijn eigenlijk de brutomarges die u haalt op het product, als u daar iets over wilt zeggen.

De heer Aarts

Over de brutomarges: daar willen we niet zoveel over zeggen. Maar terug naar de ontwikkelingen: LOFT staat gerapporteerd onder de 'other segments', dus dit geeft de omzetontwikkelingen aan in 2010, een doorbraak met de eerste klanten. Dat heeft er in 2010 toe geleid dat we een ton omzet hebben gemaakt met LOFT, dat is uiteindelijk niet waar we het voor willen doen.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De verwachtingen die we hebben gecommuniceerd naar de markt halverwege 2010 op de BAVA is dat we in een periode van vier jaar verwachten dat de omzet van LOFT het niveau bereikt van NedGraphics vandaag. Zoals we NedGraphics rapporteren op een niveau van acht komma zes miljoen (8.600.000). Het licentiemodel van LOFT is niet in één model te beschrijven. We hanteren momenteel een softwarelicentiemodel. Dat is een eenmalige licentie die betaald wordt voor de software, daarbij wordt een onderhoudscontract afgesloten, waarbij twintig procent (20%) van die licentie jaarlijks wordt betaald voor het verkrijgen van nieuwe updates van LOFT en support op de software. Daarnaast heb ik al genoemd de SaaS-oplossing, dat is in feite een abonnementstoepassing waarbij een klant gebruik kan maken van de LOFT-functionaliteit, in feite de LOFT-functionaliteit benaderd via het internet, en daar een maandelijkse fee voor betaalt. Daar zit dan alles in, dat is inclusief nieuwe functionaliteiten, inclusief de support.

De heer Kitzen

Hoeveel personeelsleden wilt u nog aantrekken voor LOFT?

De heer Aarts

In de build-initiatieven zoals we die benoemd hebben, de autonome groei, hebben we daar uiteraard onze verwachtingen voor uitgesproken in functie voor de omzet, zowel in de productontwikkeling als in de commercie. Uiteraard zit daar het alternatieve scenario bij van de overnames, waardoor deze aantallen harder zullen groeien. Ik wil daar wel aan toevoegen dat Jan-Hein Pullens en ik ten minste veertig procent (40%) van onze tijd besteden aan LOFT .

De heer Kitzen

Mijn collega van de VEB had vragen over de investeringen, maar u zegt dus niet wat u heeft geïnvesteerd in LOFT tot nu toe? Ik kan het niet vinden in het jaarverslag.

De heer Aarts

Nogmaals, de investeringen op zich worden daarbij niet gecommuniceerd, wat we natuurlijk wel communiceren is wat u ook in het overzicht terugziet: de capitalised production, dat is in feite een optelsom van de investeringen in LOFT die we geactiveerd hebben en de afschrijvingen die we inmiddels ook daarop doen.

De heer Turkstra

Mijn naam is Turkstra, particulier belegger. Ik moet even op mijn papier kijken, de meeste vragen zijn beantwoord, maar ik blijf toch met wat vragen zitten over de acquisities en de financiering daarvan. Ik begrijp dat het geheimzinnig is, hoewel het lijkt op de aangifte van acquisitie, maar waar het mij om gaat, is: er is in het begin al gezegd: de organisatie is heel klein, is uitgebeend tot op het bod. Wat ik uit mijn eigen ervaring weet: acquisities vergen heel wat aandacht en inzet, dus het is niet de vraag over de financieringen zelf, maar ook hoe je het organisatorisch gaat managen.

Ten tweede: met herfinanciering van de cash flow, wat in het persbericht staat, het eerste kwartaal is negatief, hoe is dat in verhouding tot vorig jaar? Hoe ontwikkelt die cash flow zich? De noodzaak van die financiering, daar wil ik een iets beter beeld bij krijgen.

Mijn voornaamste zaak is, naast mijn complimenten over de ontwikkelingen tot nu toe, dat ik graag gecontroleerde groei zie en dus het managen van die acquisities als problematisch zie. Of zijn ze zo klein dat het geen issue is?



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Houtakkers

Het is in de eerste fase die je aangaat klein. Dat is een issue, dat zal niet heel veel extra managementaandacht met zich vragen. Ga je verder in het traject, dan betekent ook dat je daar je organisatie op moet gaan aanpassen. Die groei vergt natuurlijk een andere organisatie op een gegeven moment.

De heer Turkstra

Dank u, dan heb ik nog een vraag en daar laat ik het bij. Ik heb de notulen van de vergadering van vorig jaar erbij gehaald, daar was ik zelf niet bij aanwezig, toen ging het over emissie met of zonder voorkeursrecht.

Als je dus wilt groeien en acquireren, waarom wordt er dan niet voor gekozen om een emissie van een behoorlijke omvang te doen, zodat je wel voor acquisitie kunt kiezen als die herfinanciering van de lening voor één keer gecoverd is?

De heer Houtakkers

Dat is een goed voorstel, sowieso. Ik kan daar geen directe uitspraak over doen, maar de gedachte die u uitspreekt wordt door ons wel gevolgd.

Aan wie mag ik het woord nog geven?

De heer Hartog

Meneer de voorzitter, dank voor de toelichting tot nu toe. Ik denk dat we mogen constateren dat er sinds 2009 een hoop gebeurd is bij deze onderneming en dat we na een aantal kapitaalmarkttransacties een bedrijf hebben staan dat een kentering gemaakt heeft en nog steeds een uitdaging heeft. Een van die uitdagingen is het verkopen van een LOFT. Daar heb je andere mensen voor nodig. Een van de dingen die dat oproept, is: is dat allemaal haalbaar en financierbaar? Maar er moet een materiële omzet worden gegenereerd op LOFT, dat staat ook in het jaarverslag verwoord. Net werd ook al geopperd dat we binnen vier jaar op acht à negen miljoen (8.000.000 à 9.000.000) omzet zouden moeten kunnen zitten. Is dat voldoende materiële omzet voor de accountant geweest om een impairment test te laten slagen op de geactiveerde ontwikkelingskosten, kunt u ons daar nog even in meenemen? Het tweede punt: het harde werk op de kostenbasis heeft geleid tot een flink lager kostenniveau, we zijn ook verheugd te merken dat die kostenbeperkingen verder zijn doorgevoerd. Maar de 'other staff costs' van 2010 steeg van bijna vier naar ruim zeven ton, kunt u toelichten wat dat is en of het iets is wat zich doorzet?

De heer Aarts

Wat betreft de impairment test, zou ik deze vraag willen doorspelen naar de heer Van het Kaar van KPMG. Inderdaad hebben we die test gedaan, die niet alleen gebaseerd is op de gerealiseerde omzet maar ook op de omzetverwachtingen. En het resultaat daarvan was dat de investeringen in de kapitalisatie van de productontwikkeling gerechtvaardigd is, maar de vraag was eigenlijk aan KPMG gesteld.

De heer Van het Kaar

Normaalgesproken gaan wij niet in op individuele posten in de jaarrekening, wij hebben onze opinie verstrekt bij de jaarrekening en daarin dus ook opgenomen dat wij ons met het beeld van de jaarrekening kunnen verenigen, we hebben daar ook een goedkeurende verklaring bij afgegeven. Dat dekt ook de impairment test af. Daarnaast is het ook goed om te verwijzen naar de jaarrekening, daarbij is een vrij uitgebreide toelichting opgenomen, die ook voldoet aan de daaraan te stellen eisen.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Als ik misschien van de gelegenheid ook gebruik mag maken. Ik had nog een ander puntje voor de notulen, zodat dat juist wordt weergegeven. In de inleiding die de heer Aarts heeft gegeven maakt hij nog melding van een afschrijvingspost van NedGraphics, uit het verleden, en hij zei ook dat die goodwill nog een of twee jaar wordt afgeschreven. Goede luisteraars weten dat goodwill niet wordt afgeschreven. De afschrijving waar de heer Aarts op duidt is niet onder goodwill maar onder software opgenomen. Dat is de enige opmerking die ik nog even wilde maken om het goed in de notulen vast te leggen.

De heer Aarts

Om terug te komen op de laatste opmerking over other staff costs, verwijs ik naar de opmerking die ik eerder heb gemaakt wat betreft de kosten voor de opties die zijn toegewezen aan keyfunctionarissen.

De heer Turkstra

Ik had nog een vraag gesteld: er stond in het persbericht over de inkomsten van corporations en free cash flow: in het eerste kwartaal waren die negatief. Maar dat zegt mij niet zoveel, hoe is dat in verhouding met voorgaande jaren? Ik weet niet hoe het seizoenspatroon plaatsvindt. Is dit een negatieve ontwikkeling of is dat traditioneel zo in het eerste kwartaal?

De heer Aarts

Dat is traditioneel zo, dat kan ik bevestigen. We hebben een sterk seizoensafhankelijk patroon.

De heer Hendriksen

Mijn naam is Hendriksen. Ik ben als particulier belegger hier. Ik had eigenlijk twee opmerkingen willen maken: wij hebben het jaarbericht gezien, 27 april kwamen de jaarcijfers uit, dat was gelijk ook het eerste kwartaalbericht en ik vroeg me af: is het niet mogelijk om het tussentijdse bericht, de update, wat eerder te laten verschijnen dan het jaarbericht? Mijn ideeën zijn toch: de kwartaalcijfers eerder beschikbaar dan de jaarcijfers. Het eerste kwartaal is al lang afgelopen als de jaarcijfers verschijnen. Het is ook eigenlijk gebruikelijk dat de updates voor het jaarbericht zijn: twee keer een update en twee keer een bericht van de ondernemer per jaar is eigenlijk wel gebruikelijk. Dan had ik nog een vraag: we praten over Europese klanten en klanten in de Verenigde Staten, maar hoe zit het met de Nederlandse klanten? Zijn er in Nederland klanten aan te wijzen die gebruikmaken van de software van NedSense?

Misschien is het aardig om een paar namen te noemen, bijvoorbeeld: wordt er ook gekeken naar grote internationale ondernemingen die vanuit Nederland een belangrijke basis hebben? Ik denk dat bijvoorbeeld IKEA een klant zou kunnen zijn, of zit ik dan helemaal mis?

De heer Aarts

Uw opmerking over het eerste kwartaalbericht. Het lijkt wellicht inderdaad zo dat de resultaten van het 1^e kwartaal zoveel eerder bekend zijn. U moet zich echter voorstellen dat wij op 31 maart de boeken sluiten van het eerste kwartaal. De resultaten zijn dan bekend rond 18, 19 april. We hebben ervoor gekozen om dat te communiceren op 27 april en dus te combineren met het jaarverslag over 2010.

Nederlandse klanten, we hebben vele Nederlandse klanten, uiteraard. NedGraphics zit inmiddels over de dertig jaar in deze markt en in dertig jaar zijn vele klanten verworven, ook in Nederland, ook grote internationale namen als Desso en Forbo.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

IKEA zouden we graag tot onze klantenkring willen toevoegen, helaas besluit IKEA Nederland niet over de toepassing van software, dus we moeten echt in Zweden zijn voor die besluitvorming en dat is nog 'work in proces', zullen we maar zeggen.

De heer Hendriksen

Wat ziet u momenteel als uw belangrijkste concurrent op het gebied van LOFT, als die er al zijn?

De heer Pullens

Als we de volledige functionaliteit van LOFT bekijken, is er momenteel geen concurrent. Wanneer je iets dieper gaat kijken en we gaan LOFT in tweeën delen, dan zou je LOFT kunnen opdelen in een engine waarin op basis van foto's een 3D ruimte presentatie wordt gegenereerd en een engine die textiel producten modelleert en visualiseert. Op het eerste gebied, de 3D-isation zijn enkele concurrenten die LOFT benaderen zoals het Franse Dassault.

Vanuit die invalshoek kunnen zij gezien worden als een concurrent, echter zij zijn dan weer een stuk zwakker in hoe je textiel presenteert. De kracht van LOFT is de combinatie van het geheel: wij kunnen niet alleen de klant aan het stuurwiel zetten, zodat ze zelf een omgeving kunnen uploaden en naar 3D kunnen transformeren, dat vervolgens erg gemakkelijk gaan bewerken, content eruit halen, cleanen, gebruik maken van lichtinval, kleuren, het goed kunnen weergeven van textiel. Die breedte en die rijkheid aan functionaliteit heb ik momenteel nog niet gezien in de markt.

De heer Diaz

Ik wil nog reageren op de impairment, de veronderstelling is dat de markt van LOFT per jaar vijftien procent groeit. Als ik dat doortrek, dan is de markt na vijf jaar verdubbeld. Als ik dan de uitspraak hoor dat LOFT even groot zou worden als dat andere onderdeel, dan is er een sterkere groei nodig dan die vijftien procent. Verder had ik nog vragen met betrekking tot de markt van LOFT. Hoe groot is die eigenlijk? Wat is de potentie van de markt? LOFT is nu beschikbaar op de iPad en zover ik bekend ben met iPad, weet ik dat software verkrijgbaar is via iTunes en als het via iTunes verkrijgbaar is, houdt het in dat Apple dertig procent van de opbrengst krijgt en dat vind ik toch wel een fors percentage. Verder vroeg ik me af wat de ontwikkeling is van de levensduur van software, je ziet tegenwoordig dat software steeds vaker vernieuwd wordt, dat de levenscyclus steeds korter wordt. Heeft dat ook effect op de afschrijving van die software? Ik zag dat de immateriële activa nu in vijf of tien jaar wordt afgeschreven, is dat ook op langere termijn haalbaar?

De heer Pullens

Laat ik de vraag met betrekking tot de marktomvang van LOFT proberen te beantwoorden. Die hebben we uiteraard intensief geanalyseerd, omdat ons inziens LOFT in zijn volle breedte momenteel nog geen vergelijkbare concurrentie heeft, is het lastig om een markt precies aan te wijzen en marktomvang exact te kwantificeren. Dat hebben we uiteraard wel gedaan vanuit een aantal invalshoeken. De eerste invalshoek die we gekozen hebben, is de markt rondom sales- en marketingsoftware. Als we die kwantificeren en vervolgens verder gaan typeren wat potentiële LOFT-klanten en -gebruikers kunnen zijn, dan lopen we aardig richting de anderhalf à twee miljard (1.500.000.000 à 2.000.000.000.). Wat we ook gedaan hebben is de omvang gekwantificeerd vanuit de markt die we momenteel bedienen. De interieurindustrie, de textielindustrie – als we die gaan extrapoleren en gaan bekijken hoeveel bedrijven er zijn waar wij actief kunnen zijn en die potentieel LOFT kunnen gebruiken, loopt dat richting de 2,5 à 3 miljard (2.500.000.000 à 3.000.000.000).



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Dat is de markt die wij kunnen bedienen, waarbij we vervolgens aannames hebben gemaakt of ze daadwerkelijk klaar zijn voor het gebruiken van een technologie à la LOFT. Dat relativeert dan ook direct weer deze enorme cijfers. U kunt zich voorstellen dat bepaalde markten en regio's niet matuur genoeg zijn om deze software echt te gaan gebruiken. LOFT is niet alleen een tool, dat is misschien de inleiding naar uw volgende vraag met betrekking tot de Apple-store. LOFT brengt een verandering mee in de sales- en marketingprocessen van onze toekomstige klanten. Hun verkoop- en salesprocessen kunnen veranderen en gaan veranderen door gebruikmaking van LOFT en dat proces moet begeleid worden. Dat betekent ook dat LOFT in zijn volle breedte geen tooltje is dat we sowieso middels Apple willen distribueren. De dertig procent (30%) die daar blijft plakken vinden we wat aan de hoge kant. De andere methodiek om grote volumes in distributie van LOFT te realiseren, is een andere distributie te kiezen dan via Apple. Dus gaan we een private omgeving neerzetten, van waaruit wij de industrialisatie van de uitrol van de LOFT-functionaliteit kunnen gaan bieden.

Dat betekent dat we een LOFT omgeving gaan neerzetten, waarmee we dus zeker stellen dat de omzet die we genereren bij ons komt, dat de security en het licentiebeleid er omheen volledig afgetimmerd is en dat we snelheid en volume kunnen genereren met de uitrol van licenties.

De heer Hendriksen

Wat u noemde over die licenties op iPads zetten, die icoontjes op iPad te zetten, dat kun je zelf doen maar dat kun je ook via iTunes doen, waardoor je een heleboel weggeeft, maar iedereen zou toch die dertig procent zelf willen houden, waarom doet niet iedereen dat?

De heer Pullens

Wat er via die Apple iPad beschikbaar is, zijn veelal kleine tooltjes, die tegen één komma negenennegentig euro (€ 1,99) of drie komma negenennegentig euro (€ 3,99) te downloaden zijn. Zoals gezegd: LOFT is geen tool dat we op die manier distribueren, de omvang van een LOFT-investering is ook vele malen groter. De potentie voor die klant is ook vele malen groter omdat ze hun salesprocessen verbeteren, enerzijds efficiënter, en omdat ze ook veel meer sales kunnen genereren. De distributie van de LOFT-technologie is niet alleen het icoontje op de iPad neerzetten. Er moet veel meer gebeuren: er moet een koppeling gelegd worden met het back-officesysteem van onze toekomstige klanten, met webshops wellicht. Er moet een combinatie met een eigen internetsite gelegd worden, dus die uitrol, de distributie, is wat complexer dan alleen het icoontje op die iPad krijgen en dat proces is de industrialisatie daarvoor.

We bereiden ons zo voor dat we grote volumes aan kunnen. We zijn momenteel met een aantal potentiële klanten in gesprek en die hebben veel showrooms in veel landen. Daarbij moet u denken aan showrooms die richting de driehonderd, vierhonderd, vijfhonderd stuks gaan. We gaan niet al die iPads in Vianen implementeren en vervolgens rondsturen, dat is ook niet een eenmalig proces want de LOFT-technologie wordt geüpdatet middels een contract dat er als betalingsmechanisme onderhangt, zo kunnen we er een functionaliteit uit laten rollen, maar ook de klanten hebben nieuwe content, nieuwe stoelen, nieuwe kleuren, nieuwe stoffen, en dat moet ook geüpdatet worden en uitgerold worden.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Diaz

Vinden er al gesprekken plaats met Apple? Als er een licentie gekocht moet worden van Apple, is dat een bedrag ineens of wordt dan gekeken naar de omvang van de verkoper, kunt u daar iets over zeggen?

De heer Pullens

Er zijn verschillende developerskits aanwezig, als u naar www.apple.com gaat, naar de technologie-afdeling of de professional developers-afdeling, daar ziet u verschillende kits beschikbaar. Dan neem je een enterpriselicentie en op basis daarvan kun je de technologie Apple-ready maken. Daarvoor hoeft geen hoog niveau gesprek plaats te vinden bij Apple. Je kunt daarvoor kiezen, je kunt voor een lidmaatschap kiezen waarmee je een bepaald aantal licenties mag gaan uitrollen, je kunt naarmate je groter wordt wat grotere pakketten nemen. Maar ik verwijs u graag naar de website waarop deze systemen allemaal staan. NedSense zal daar geen partij bij worden, wij bouwen onze eigen omgeving. Misschien nog een opmerking over uw vraag met betrekking tot de levenscyclus van de producten: wij weten natuurlijk erg goed dat het in softwareland cruciaal is dat je nieuwe software en nieuwe functionaliteiten blijft ontwikkelen, enerzijds moeten we dat doen voor onze klanten om nieuwe functionaliteiten uit te rollen, anderzijds worden we ook gedwongen door partijen als Microsoft om in nieuwe platformen mee te gaan.

Ik doel dan op Windows 7 bijvoorbeeld en de ontwikkelingen van tweeëndertig bits naar vierenzestig bits, dat zijn significante ontwikkelingen waar onze softwareproducten wel in mee moeten gaan.

Anderhalf jaar geleden hebben wij een moderniseringsprogramma opgestart waarmee we alle software, niet alleen LOFT, van NedSense in dat programma hebben ondergebracht, waarmee we een splitsing gaan maken tussen product management, de kernfunctionaliteit van dat product, en de productie van dat product, development. Daarmee hebben wij momenteel de flexibiliteit om versneld nieuwe functionaliteiten uit te rollen en aan de achterkant hebben we een efficiënt backoffice die tegen lage kosten de nieuwe functionaliteit in de producten realiseert. Daarmee zijn we dus flexibel, kunnen we ook inspringen en inspelen op de veranderende vragen in de markt. Zo zijn we ook in staat geweest, wat Pieter Aarts in zijn introductie al aangaf, om klanten van de concurrenten weg te trekken omdat we eerder met nieuwe functionaliteiten zijn gekomen, omdat we eerder hebben kunnen inspringen op veranderende marktvraag en dat eerder marktrijp in producten hebben kunnen verpakken. En daarmee zorgen we ervoor dat onze producten, onze softwareproducten, niet aan het einde van hun levenscyclus zitten, maar dat we gaandeweg meegaan in de nieuwe modaliteiten

De heer Diaz

Dus de huidige afschrijvingen die nu worden gehanteerd, die kunnen voorlopig gehanteerd blijven?

De heer Aarts

Die verlengen we.

De heer Houtakkers

Over LOFT kunnen we uren doorgaan, denk ik, het is een heel boeiend geheel, zeker met de iPad. Zijn er nog vragen of opmerkingen met betrekking tot de jaarrekening?



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Stevense

Het betreft de rekening van de accountant, die is weer hoger dan het jaar daarvoor, niet zo veel maar hij is toch hoger. U hebt ook twee keer vergaderd met de accountant, dan concluderen we toch dat er toch wel wat dingen aan de hand geweest zijn.

De heer Houtakkers

U bedoelt in de verhouding met de accountant?

De heer Stevense

In verband met de resultaten en de cijfersamenstelling.

De heer Houtakkers

Nee, ik geloof niet dat de frequentie van het aantal vergaderingen duidt op een misstand of zo. Dat gaat meer om het uitwisselen van informatie. Of ik begrijp uw vraag verkeerd. Ik zou daar geen negatieve conclusie aan willen verbinden.

De heer Stevense

Normaal is er een keer per jaar overleg met een accountant, hier is er twee keer geweest. Plus de opmerking, plus een hogere rekening – alles bij elkaar opgeteld zeg je: er is toch wel stevig overleg geweest om de zaak goed gepresenteerd te krijgen.

De heer Houtakkers

Nee. Ik zie dat de heer Van het Kaar zijn hand opsteekt.

De heer Van het Kaar

Ik kan daar wel antwoord op geven: met ingang van 2010 zijn er nieuwe controlestandaarden van toepassing, die noemen ze de clarified international auditing, en die standaarden schrijven voor dat je zowel in de planningsfase als bij de afronding van de controle overleg hebt met het toezichthoudend orgaan en met de raad van commissarissen, dus wij hebben twee keer contact gehad. De eerste keer in het najaar om de planning van onze controle en de scoping en de risicoanalyse en de aandachtsgebieden te bespreken, en we hebben een tweede bijeenkomst gehad bij de afronding van de jaarstukken. Dus in die zin is het volstrekt normaal om minimaal twee keer per jaar met de raad van commissarissen een ontmoeting te hebben. De eerste keer voor de planning en de tweede keer voor de afronding van de werkzaamheden.

De heer Diaz

De eerste vraag heeft betrekking op de risicoanalyse, in het jaarverslag heb ik een risicoanalyse gezien, daarin staat een aantal risico's genoemd. Wat ik graag zou willen zien, is meer kwantificering van de risico's. Wat zijn bijvoorbeeld de drie belangrijkste risico's en hoe groot is de kans dat die zich voordoen en als die zich voordoen, wat is de impact daar dan van? Een van de risico's is het risico op piracy en u hebt het er al eerder over gehad: u wilt zich gaan richten op Brazilië en China. China staat niet echt bekend dat daar de intellectuele eigendomsrechten goed worden gehandhaafd. Dus ik vraag me af hoe dat ingeschat wordt en hoe daar wat aan gedaan kan worden.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Een laatste vraag die ik heb, betreft de sturing en beheersing. De heer Aarts is woonachtig in de Verenigde Staten en ik had begrepen dat dit tijdelijk is en ik vroeg me af: wat is de invloed daarvan op de beheersing van de onderneming? Ik heb begrepen dat er contact is met de heer Pullens via skype, maar er moet ook gesproken worden met financiers en het grootste gedeelte van de werknemers bevindt zich toch hier in Europa en maar een klein gedeelte in de Verenigde Staten. Dus ik vroeg me af: is daar over gesproken binnen de raad van commissarissen, over het belang van de onderneming voor wat betreft het verblijf van de heer Aarts in de Verenigde Staten?

De heer Houtakkers

Uiteraard wordt daar over gesproken. Uw opmerking is terecht, uw zorg niet; de contacten zijn eigenlijk dagelijks, het is bijna een open lijn om het zo maar te noemen. Als er punten besproken moeten worden waarbij de aanwezigheid van Pieter Aarts noodzakelijk is, dan komt hij over. Wij als raad van commissarissen hebben nauw contact met zowel Pieter Aarts in New York als Jan-Hein Pullens in Vianen. Zoals u aangaf, is het een tijdelijke maatregel. Die maatregel was ingegeven doordat wij beter zicht wilden hebben op wat in Amerika gebeurde en omdat er in de Verenigde Staten opportuniteiten lagen die niet uitgenut konden worden zonder de aanwezigheid van management. Voor de kerndiscussies zitten wij rond de tafel. Wij zien daar dus geen risico, maar het is geen situatie die jaren moet duren. Zeker als je kijkt naar datgene wat wij beogen. Dat wat dat betreft. De vraag over risicoanalyse is voor Pieter Aarts.

De heer Aarts

Ik ben blij dat u de piracy omhoog haalt, dat is naar onze mening het risico dat echt significant is, wat ook echt impact heeft op de cijfers. Nou is dat lastig in te schatten, wat uiteindelijk de schade is als gevolg van het kopiëren van de software. Dat het gekopieerd wordt, is een ding wat zeker is. We zijn daarom behoorlijk gaan investeren in nieuwe technologie wat betreft beveiliging. Daar ben je echter nooit mee klaar, maar we hebben daar een majeure stap gemaakt van een beveiliging door middel van een dongle die in de computer gestoken wordt naar een encrypted software security-omgeving.

Die wissel hebben we gemaakt met onze laatste release die we in december 2010 in de markt hebben gezet. Dat was een grootscheepse actie: onze bestaande klanten moeten over van dongle protection naar encrypted software protection. Wij denken dat we met die overgang het risico terugbrengen. Software zal altijd gekopieerd worden. Belangrijk is dat we wat dat betreft de piraten nu een belangrijke stap voor zijn. In de risicoanalyse die wij hebben gemaakt, zijn we ook tot de conclusie gekomen dat de dongle protection wel wat verouderd was. Bestaande klanten, overigens, vinden het maar lastig om over te gaan naar een nieuwe omgeving want ze betalen in feite voor een stuk security waar in hun ogen geen extra waarde aan ontleend wordt. Toch hebben we dit doorgevoerd en hebben we de klanten goed kunnen uitleggen dat ze deze stap moesten nemen en dat het daadwerkelijk waarde toevoegt aan de software die ze afnemen bij NedGraphics en LOFT en daar dus onderhoud over moeten betalen. Op het gebied van beveiliging van onze software hebben we een grote stap genomen als bedrijf. We lagen daar wat achter ten opzichte van marktstandaarden. Inmiddels is dat dus ingehaald.

De heer Houtakkers

Mag ik daarmee dit agendapunt als besproken beschouwen?

Dan stel ik vast ik dat we de jaarrekening 2010 hierbij kunnen vaststellen.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

3b. Reserverings- en dividendbeleid

Dan ga ik over naar het volgende punt op de agenda: het reserverings- en dividendbeleid. Dat is een jaarlijks terugkerend punt, maar het moge duidelijk zijn dat het dividendbeleid ook dit jaar nog niet tot zijn recht komt. Maar we hechten er toch aan om het op de agenda te laten staan. Vorig jaar heeft meneer Stevense er nog een opmerking over gemaakt: als het ooit zover komt, dan gaat het gebeuren.

3c. Corporate Governance

Zoals ik in mijn inleiding al aangegeven heb, hebben we dit jaar eigenlijk als RvC en ook samen met de RvB veel aandacht besteed aan corporate governance, u kunt het ook zien aan de paragrafen die we hebben opgenomen in het jaarverslag, de voorgaande jaren was dat summierder. We beseffen natuurlijk ook dat als wij meer maturiteit in de markt zullen krijgen, ons ook als zodanig moeten gedragen. Vandaar ook dat we met betrekking tot die corporate governance zo transparant mogelijk willen zijn met u, wat we dadelijk ook onder punt vier, wat ik als een verlengstuk beschouw, de remuneratie nog zullen bespreken.

3d. Verlening decharge Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid

Dat brengt mij tot het volgende punt, dat is dechargeverlening aan de raad van bestuur voor het door hen gevoerde bestuur in 2010. Mag ik u verzoeken deze decharge te verlenen?

Dan stel ik vast dat de decharge is verleend.

3e. Verlening decharge Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

Hetzelfde geldt voor de raad van commissarissen, dan niet over het bestuur dan wel over het gevoerde toezicht. Mag ik u ook verzoeken de raad van commissarissen decharge te verlenen?.

Dan stel ik vast dat ook deze decharge is verleend. Waarvoor dank.

4. Remuneratie

4a. Goedkeuring voorstel Raad van Commissarissen tot wijziging onderdeel C van het remuneratiebeleid en de voorwaarden van een addendum bij de bonusovereenkomst van de heren Aarts en Pullens

Dit agendapunt betekent dat wij met u willen praten over een voorstel van de raad van commissarissen tot wijziging van onderdeel C van het remuneratiebeleid, het zogenaamde optieplan C, zoals dat vastgelegd was voor de jaren 2009 tot 2011. Misschien is het goed dat ik u nog even meeneem in de tijd, hoe het remuneratiebeleid is toegepast tot nu toe. Als we kijken naar de componenten van de remuneratie, dan hebben we in de eerste plaats het basissalaris. Het basissalaris van de leden van de raad van bestuur van NedSense enterprises is in 2009 vastgelegd voor een periode van drie jaar, eindigend op 31 december van dit jaar.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De hoogte van dat basissalaris is ook niet gewijzigd en zal ook niet wijzigen in dit lopende jaar. Het tweede bestanddeel, de variabele inkomenscomponent, het variabele inkomen, bestaat in feite uit twee componenten, namelijk een bonuscomponent en een variabele-optiecomponent. De raad van bestuur heeft voor de periode 2009 tot 2011 recht op maximaal twintig procent (20%) van het aantal uitstaande aandelen ná de emissie van 2008. We hebben een emissie gehad in 2008, die is geconverteerd begin 2009, over dat uitstaande aandelenkapitaal praten we. Die twintig procent (20%) wordt opgedeeld in vier fasen, dat is ook weergegeven in dat optieplan C. De eerste fase die was na het realiseren van het honderddagenplan, zeg maar na de eerste zes maanden dat de heren aan het roer stonden. Dat betrof een toekenning van vijf procent (5%). Die vijf procent (5%) is door ons volledig gehonoreerd naar aanleiding van de afronding van het honderddagenplan. Een toekenning van een tweede tranche van vijf procent (5%), per 31 december 2009, heeft aan de hand van een aantal vooraf gedefinieerde criteria plaatsgevonden. Die criteria waren: het EBIT-niveau van de onderneming, persoonlijke doelstellingen en de discretionaire toekenning door de raad van commissarissen. De raad van commissarissen heeft toen van deze tranche tweeënhalf procent (2,5%) gehonoreerd op basis van persoonlijke doelstellingen en discretionaire toedeling. De vooropgezette toedeling van tien procent (10%) per 31 december 2009 is toen niet gehaald. Dat zegt niets over de inzet van de heren, dat zei veel meer ook over de omstandigheden waarin en waaronder gewerkt moest worden in een uiterst moeilijke markt. Externe factoren hebben we dat genoemd. De persoonlijke doelstellingen met betrekking tot de organisatie, het uitrollen van LOFT, finance, rapportage en dergelijke die wij in overleg met de heren hadden opgesteld, die zijn allemaal gehaald.

En ook voor het jaar 2010 zijn doelstellingen vastgelegd waaraan Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens moeten voldoen willen zij in aanmerking komen voor verdere opties van een maximum van vijf procent (5%) van ook weer die eerder genoemde uitstaande aandelen. Deze doelstellingen voor 2010 betroffen de volgende onderwerpen: met betrekking tot het EBIT-niveau en de winstgevendheid van de onderneming, daarbij is een EBIT-niveau gedefinieerd waarbij de investeringen en LOFT buiten beschouwing zijn gelaten; als criterium gold hier een resultaat waarbij de onderneming een operationeel break-evenpoint laat zien. Dat is gerealiseerd. De persoonlijke doelstellingen waren in 2010 gericht op het verder stroomlijnen van de managementniveaus in de onderneming waarbij met name naar de positionering van het tweedelijnsmanagement is gekeken en de uitwerking van een incentiveplan in de vorm van plan D van het optieplan voor de keystaff. Dit vormt eigenlijk het strategisch deel. Het tactisch offensief betrof de financiering en herfinanciering van de bestaande lijnen. Operationeel ten slotte was de focus op de werking en invulling van de financiële afdeling en de maandelijkse rapportages. LOFT nam binnen die persoonlijke doelstellingen een aparte plaats in, waar met name de aandacht gericht was op go-to-market, de Amerikaanse markt en de integratie van de product development units. Naast datgene wat net is genoemd aan criteria heeft de raad van bestuur haar bevoegdheid om op basis van haar eigen beoordelingen aandelenopties toe te kennen. Voor 2010 is de raad van commissarissen tot de conclusie gekomen, na evaluatie van het functioneren van Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens, dat de doelstellingen voor tweeënnegentig en een half procent (92,5%) zijn behaald. Dat vertaalt ze in een toedeling van aandelenopties onder plan C van vier komma drieënzestig procent (4,63%) van het gedefinieerde aantal aandelen. Dus op basis van de criteria, de doelstellingen die er lagen, die we gehanteerd hebben, is dat weliswaar geen honderd procent maar komt dit toch zeer dicht in de buurt, kan worden afgeleid dat de heren een goed jaar gepresteerd hebben.

En op basis van het langetermijn-incentiveplan, op basis van het optieplan plan D in het beleid, worden een aantal voorwaardelijke aandeelopties toegekend aan de leden van de



N E D S E N S E
enterprises n.v.

RvB en keystaff. Na een periode van drie jaar worden deze opties onvoorwaardelijk. Er gelden een aantal criteria waarop de opties in geld kunnen worden omgezet, dat is koersgerelateerd. In de periode 2012-2014 zal het aandeel op enig moment minimaal tussen de negentig cent (€ 0,90) en de een komma tien euro (€ 1,10) moeten staan en daaraan is een staffel gekoppeld. De liquiditeit van een aandeel als NedSense is beperkt, het is een aandeel met een dagsentiment. Dat maakt het allemaal best wel lastig omdat je natuurlijk ook moet kijken naar rechtvaardigheid. Dat is een discussie die ons wel bezighoudt, kan ik u zeggen. Anders dan plan C is plan D gekoppeld aan de hoogte van die vooraf gestelde beurskoers. Deel van het remuneratiepakket van de heren, ik rapporteer u dat ook, zijn de secundaire arbeidsvoorwaarden. Dat zijn eigenlijk pensioenarrangementen. Zoals ook aangegeven in het jaarverslag, zijn in de zomer van 2010 uitvoerig gesprekken gevoerd, tussen de leden van de RvC en de leden van de RvB met betrekking tot het optieplan. Aanleiding daarvoor was eigenlijk dat wij inmiddels, sinds 2009, toch geconfronteerd waren met opvolgende emissies. Die opvolgende emissies hadden ook input op de optieplannen zoals die daar lagen. Wij begonnen ons vragen te stellen bij de haalbaarheid en de rechtvaardigheid zoals wij dat optieplan hadden gedefinieerd. Want om even terug te gaan in de tijd, toen Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens aan boord gekomen zijn, hadden wij eigenlijk bijna een soort private acuity related-pakket met hen overeengekomen, waardoor ze effectief mee konden participeren in die onderneming. Dat hebben we natuurlijk niet voor niets gedaan, omdat de onderneming er in 2008 bijzonder slecht voor stond. Als je dan op een gegeven moment nieuw management aan kunt trekken, jong nieuw management, dat bereid is die risico's te nemen, dan moest dat ook als zodanig gehonoreerd worden. Dat kon echter niet in contanten dus hebben we dat op die manier gearrangeerd. Bij het opstellen van dat remuneratiebeleid eind 2008 is rekening gehouden met de financiële staat van de onderneming enerzijds en de capaciteit om gekwalificeerd management aan te trekken anderzijds.

Doelbewust is in 2008 met het huidige management overeengekomen dat er een vast salaris zou worden vastgelegd op een verantwoord niveau, waarbij de incentive om de managementtaak op dat moment op te nemen was gecreëerd in met name plan C, zoals ik het net al noemde, de mogelijkheid om tot twintig procent (20%) van het aandelenkapitaal te verwerven middels het behalen van vooropgestelde doelstellingen. De koers waartegen die toegekende opties zouden kunnen worden uitgeoefend, werd op dat moment vastgesteld op vierenzestig cent (€ 0,64). Dat was geen doelstelling op zich, dat was een tijdsopname. Het was ook geen criterium. Achteraf hebben wij als commissarissen ons gerealiseerd dat de vaststelling van die koers op dat niveau, terwijl de toenmalige emissiekoers op veertig cent (€ 0,40) lag eigenlijk niet strookte met datgene wat wij initieel met Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens hadden beoogd en dat wij daar ook iets aan wilden doen. Wij waren ons bewust van het probleem dat kon gaan ontstaan: enerzijds door die opvolgende emissies kwam er verwatering, maar er was een anti-verwateringsclausule waardoor het pakket van de heren door zou groeien. Dat was op haar beurt eigenlijk ook niet in overeenstemming met dat wat beoogd was, dat als er een emissie komt dat dan direct een deel van de nieuw uit te geven aandelen direct naar de leden van de RvB zou gaan. Anderzijds was het eigenlijk een soort papieren tijger omdat je door die hoge koers die eind 2008 was vastgesteld voordat we geconfronteerd werden met de crisis nooit tot uitoefening van het optiepakket zou komen.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Dan is het niet rechtvaardig, dat gaat niet. Dus hebben wij gemeend: als wij nu de uitoefenprijs van de optie terugbrengen naar veertig cent (€ 0,40) en de anti-verwateringsclausule wordt eruit gehaald, dan betekent dat per saldo voor de onderneming eigenlijk niets – het heeft geen nadelige invloed, maar komen we wel in de buurt van datgene wat wij met het management hadden afgesproken.

Ook de performance die het management heeft laten zien heeft ons doen besluiten om als commissarissen voor te stellen om de uitoefenprijs naar beneden te brengen. Dat is een serieuze aanpassing. We willen dat met u delen, maar we willen het ook zeker verdedigen. Zeker ook gezien het feit dat het geen nadelige invloed heeft op de resultaten van de onderneming. We hebben het allemaal gecheckt en laten narekenen en nog een keer laten narekenen. Uiteindelijk is onze conclusie en zou ik dit graag aan de vergadering voor willen leggen, dat de uitoefenprijs van de opties naar beneden toe aangepast dient te worden en dat tegelijkertijd de anti-verwateringsconclusie geschrapt wordt. Wat ons betreft is er dan weer een balans tussen datgene wat gepresteerd is en datgene wat gerealiseerd kan worden.

De heer Diaz

Als ik kijk naar wat het doel is van bonusopties: bij bonusopties is het zo dat de belangen van de aandeelhouders en de leiding van de onderneming gelijk worden gesteld; ten tijde van het afsluiten van het contract is die vierenzestig (64) gezien als een redelijke prijs. Ik maak daarom bezwaar om die uitoefenprijs op dit moment te verlagen. De aandeelhouders hebben geleden door een koersdaling en dat onderdeel van de beloning dat bestaat uit opties dient navenant mee te gaan. Een correctie achteraf is hier niet op zijn plaats.

De heer Houtakkers

Dank u, ik begrijp uw standpunt. Ik had ook niet anders verwacht. De code is expliciet op dit punt. Indien wij als Raad van Commissarissen echter vinden dat dit tot onrechtvaardigheid leidt in een beloningspatroon, dan kunnen wij daar op ingrijpen. En dat is eigenlijk ook onze overweging geweest om dit te doen. Nogmaals: wij verdedigen het en ik wil het graag aan de vergadering voorleggen.

De heer Hendriksen

Ik heb daar ook nog een vraag over: als dus nu de verwateringsclausule wordt uitgesloten hiermee, betekent dat ook dat u eigenlijk al zegt voor de toekomst: als we nieuw geld moeten gaan aantrekken, waar we het straks al over gehad hebben, toen heeft u gezegd: het kan mogelijk een combinatie worden van uitgifte van nieuwe aandelen een bankfinanciering, dan zegt u hier eigenlijk mee dat voor de toekomst en voor het korte moment een grote verwatering, dus een grote emissie, uitgesloten is, terwijl u eigenlijk wel aangaf dat dit wel in de rede zat voor de komende tijd. Dus als je nu uitgaat naar die veertig cent (€ 0,40) en er zit geen verwateringsclausule meer op, dan ga je dus voor de toekomst ook niet meer uit van een grote emissie.

De heer Houtakkers

Nee, dat hangt niet met elkaar samen. In tegendeel! Stel, er zou een grote emissie komen en er zou een anti-verwateringsclausule gelden, dan gaat het bestuur mee en krijgt het dus meer aandelen. Dus het is precies tegenovergesteld.

De heer Hendriksen

Oké, in dat geval...



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Houtakkers

Nee, dat is niet de bedoeling.

De heer Hendriksen

Ik weet niet of het nu al het geval is, maar heeft u zelf ook aandelen in de vennootschap?

De heer Aarts

Jazeker. Wij hebben met de emissie van 2009 voor ieder vijftwintigduizend euro (€ 25.000) meegedaan.

De heer Hendriksen

Bent u ook van plan dit nu uit te breiden, naast deze hele vrachtwagen opties waar ik als aandeelhouder niets aan heb, hoewel ik zelf maar één aandeel heb, maar goed.

De heer Houtakkers

Ik denk dat het, als dat te maken heeft met het commitment van management en geloof in de verdere groei van de onderneming, dan staan wij als commissarissen volledig achter het management.

Dan vraag ik uw instemming met deze verlaging. Ik noteer het standpunt van de VEB. Dank u. Dan constateer ik dat we de uitoefenprijs naar beneden brengen, met respect voor het standpunt van de VEB.

4b Remuneratiebeleid 2012-2015

Dan ga ik over naar het tweede punt van het remuneratie onderwerp, en dat is het remuneratiebeleid 2012-2015. We hebben de eerste fase, 2009-2011, dit ligt eind van het jaar achter ons. We hebben de hoofdlijnen aangegeven en in de toelichting heeft u dat ook gezien, van hoe wij het remuneratiebeleid invulling willen gaan geven.

Dit zijn de elementen en details worden door ons verder uitgewerkt en zullen volgend jaar ook hier ter vergadering worden toegelicht. Heeft u op- of aanmerkingen met betrekking tot dit document dat u is overhandigd?

De heer Hartog

Maarten Hartog namens Todlin. Een punt snap ik niet helemaal uit het stuk dat is meegestuurd. Onder 4b wordt toegelicht het remuneratiebeleid, en dan staat er in de tweede alinea dat het remuneratiebeleid uit twee componenten bestaat: vast salaris en een variabele beloning, dat dit communicerende vaten zijn: hoe hoger het vaste, hoe lager de variabelen. Die kan ik niet helemaal volgen met het punt dat er vervolgens als hoofdlijn onder verwoord staat, dat je het maximum van je vast salaris krijgt. Dus als je vaste salaris twee ton is, dan kun je maximaal twee ton variabel krijgen, als het salaris vier ton zou zijn, dan zou je vier ton kunnen krijgen. Of ik lees het verkeerd, dat zou ik graag nog even horen.

Ten aanzien van punt 3, daar ziet u dat het verder wordt uitgewerkt in een performance-shared plan met als criteria de winst per aandeel en de koersontwikkeling; de winst per aandeel, hebben we in het verleden gezien, er zijn genoeg voorbeelden van allerlei acquisities die winst per aandeel kochten maar dat was verre van waardecreërend.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Ik denk dat waardecreatie en dat soort aspecten een belangrijk onderdeel zouden moeten zijn van het beloningsbeleid en winst per aandeel is te kopen, maar dat levert niet per saldo waarde op en dat is denk ik waar we hier met zijn allen voor zitten: waardecreatie op de lange termijn. Dus ik zou willen vragen op een manier die impact terug te laten komen.

De heer Houtakkers

Ja, absoluut. Wat u ziet: die honderd procent (100%) is het maximum, maar het hangt ook af van de verdeling tussen het vast en variabel deel: als het vaste salaris hoger ligt, dan wordt het variabele deel kleiner. Dat bedoelen wij met het communicerend vat.

De heer Hartog

Als het heel goed gaat, kan dat nog steeds honderd procent (100%) zijn, maar dat vinden wij dan met zijn allen niet zo erg.

De heer Houtakkers

Als aandeelhouders vindt u dat in principe geen punt, maar het zal elk jaar hier ter sprake komen. Dat hebben wij initieel afgesproken.

De heer Diaz

Hier moet ik een mening over hebben omdat het een stokpaardje is. Bij 4B staat dat het een discussiestuk is. Dus dit is gewoon een werkdocument dat ingevuld wordt en later ter stemming wordt gebracht in de AVA. Ik had in dit geval een aantal opmerkingen: de VEB is van mening dat wanneer het variabele beloningen betreft er transparante, duidelijk meetbare en ook beïnvloedbare criteria moeten worden gehanteerd, die ook vooraf duidelijk worden gemaakt. Verder valt mij op dat de kortetermijnbeloning relatief hoog is, vijftien procent (75%) als ik me niet vergis heeft betrekking op de kortetermijnprestaties. Ik vind dat een beetje buiten verhouding. Een positief punt vind ik dat er gesproken wordt over een claw-back clause, dat is van deze tijd.

Helemaal aan het einde, bij de algemene bepalingen, staan volgens mij nieuwe onderdelen die niet in het vorige remuneratiebeleid stonden, namelijk change of ownership, change of control en concurrentiebeding. Ik vroeg me af: zijn er plannen om de tent te verkopen, om het zo maar uit te drukken?

De heer Houtakkers

Nee. Het staat wel in de arbeidsovereenkomst van de heren, dat sowieso. Dit nemen we eigenlijk op als standaardbepalingen. De tent verkopen dat is wat ons betreft niet aan de orde. Wat u aangaf, dat u vooraf ook de doelstellingen zou willen weten; kijk, zoals ik het in het rapport dat ik u zo-even schetste, ik denk dat we daarin vrij transparant zijn in wat aan de heren opgelegd is geweest gedurende 2010. Als we dat van tevoren gaan doen, althans: wij zullen het doen, maar we houden dat wel binnen de bestuurskamer, omdat je daarmee toch ook wel de richting van een onderneming kunt volgen. Dus we zullen het absoluut opnemen, maar ze worden niet van tevoren nog aan de vergadering voorgelegd.

De heer Diaz

Wellicht zou dan een goede tussenoplossing zijn: zogenaamde scenarioanalyses. Wat als er een bepaalde staat wordt behaald, wat zijn dan de beloningen voor de bestuurders?



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Houtakkers

Dat kunnen we meenemen.

Nu er geen verdere vragen of opmerkingen meer zijn gaan wij met dit document aan de slag en komen wij tijdens de AVA in 2012 bij u terug.

5. Samenstelling Raad van Commissarissen

Wij zitten hier gedrieën achter deze tafel, dat is de samenstelling. Ik zelf ben aan vervanging toe. Mijn termijn loopt af. Graag stel ik mij zelf herkiesbaar voor een volgende termijn van 3 jaar als commissaris. Ik zou het fantastisch vinden om met dit bedrijf de volgende stappen te kunnen maken. We hebben zes boeiende jaren achter de rug en ik moet u eerlijk zeggen: het is zeer intensief maar zeer constructief. Ik laat het aan u.

De heer Stevense

Laat ik maar beginnen om te zeggen dat ik geen bezwaar heb. Ik had nog wel een vraag: is er ook binnen de raad van commissarissen gesproken over de samenstelling: er is namelijk een jurist aanwezig, een ondernemer en iemand uit de IT-sector. Is er ook gesproken over iemand die een specialiteit heeft wat betreft financiën? Of wordt deze samenstelling voldoende geacht?

De heer Houtakkers

Wij hebben elkaar grondig geëvalueerd, ook uiteraard gekeken naar de samenstelling en de vraag gesteld: waar willen we naar toe met deze onderneming? Wij zijn van mening dat de financiële knowhow die we aan boord hebben, gezien onze achtergrond, momenteel de lading dekt, wat overigens niet wil zeggen dat we ook niet denken naar de financiële huishouding van de onderneming zelf. Als het geheel gaat doorgroeien, kijk je ook naar een financiële afdeling. We zitten daar bovenop. Daarnaast hebben we intensief contact met KPMG. We denken dat we wat dat betreft de juiste samenstelling hebben op dit moment. Maar een terechte opmerking.

De heer Stevense

Dank u wel meneer de voorzitter. Ik kan er best mee akkoord gaan, alleen volgend jaar zijn er twee van de drie man aftredend. We zouden graag willen hebben dat u daar eens naar kijkt, want stel dat er iets voordoet en twee van de drie vallen weg, dan schiet u alleen over. Dus we zouden toch eens graag willen zien dat u aan die jaartallen wat doet.

De heer Houtakkers

Het is wat ongelukkig, dat ben ik met u eens, dat die termijnen samenvallen.

De heer Stevense

Dan wat me ook iedere keer opvalt: u doet zelf altijd het woord. U bent voorzitter van de raad van commissarissen en u doet het wel eens goed, maar er zitten nog twee mensen achter de tafel en het zou leuk zijn als die ook eens een keer een onderwerp tot zich nemen, bijvoorbeeld het remuneratiebeleid zou dan een van de twee anderen kunnen doen, dan is het wat meer verdeeld en dan komen de twee anderen ook eens aan het woord, anders zitten ze maar te zitten. Dan is het wat actiever.

De heer Houtakkers

Ik begrijp het helemaal. Dank u.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

De heer Lindenberg

Wij besluiten collectief en eensgezind maar de voorzitter voert uiteindelijk het woord.

De heer Houtakkers

Dan stel ik vast dat u akkoord gaat met een derde termijn van drie jaar. We hebben termijnen van drie jaar en niet van vier jaar, dat is er ooit ingeslopen en dat hebben we nooit veranderd.

6. Benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2011.

U heeft vorig jaar de opmerking al gemaakt, meneer Stevense, dat we pas in juni praten over toekenning van het mandaat terwijl het werk al voor een groot deel aan de gang is, nietwaar? Desalniettemin wil ik u vragen akkoord te gaan met de benoeming van KPMG vertegenwoordigd door de heer Frank van het Kaar, tot accountant van de vennootschap, wettelijke accountant, dit jaar. Heel mooi. Wij kunnen dat u enkel aanbevelen, we hebben zeer goede ervaringen met de heer Van het Kaar en KPMG.

De heer Stevense

Toch nog mijn vraag waarom dit jaar niet ineens voor twee jaar en dan volgend jaar voor het jaar daarop?

De heer Houtakkers

Ik herinner mij nu dat u dat vorig jaar ook inderdaad gezegd heeft. Dat zullen we meenemen voor volgend jaar, want we kunnen dat dit jaar niet meer behandelen, maar volgend jaar zullen we het zo doen. Dat is een terecht punt.

Dan stel ik vast dat KPMG accountants ook dit jaar haar werkzaamheden voor ons zal verrichten.

7. Rondvraag

De heer Houtakkers

Aan wie mag ik het woord geven?

De heer Stevense

De financiële agenda, die is wel een beetje aan de korte kant. Volgens de financiële agenda vergaat de wereld aan het eind van 2011, ik wilde toch graag dat die nog wat doorging en ook naar volgend jaar toe.

8. Sluiting

De heer Houtakkers

Wij delen uw wens. We zullen het aanpassen op de website. Dat brengt ons bij het laatste punt op de agenda: de sluiting. Ik dank u alleen zeer hartelijk voor uw aanwezigheid en ook voor uw bijdrage in de discussie en de opmerkingen. Het is goed om te zien dat er een aantal nieuwe gezichten waren. Dat betekent ook dat we wat meer in de belangstelling komen. Ik denk dat we die trend in positieve zin zullen voortzetten. Wij hopen u binnen niet al te lange tijd nader te kunnen berichten omtrent de ontwikkeling van de herfinanciering. Dank u zeer, wel thuis en er is nu een lichte lunch voorzien.



N E D S E N S E
enterprises n.v.

Goedgekeurd te Vianen op

S.L.M. Houtakkers