

Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van

BLUE FOX ENTERPRISES N.V.,

gehouden in het Rosarium, Europaboulevard Amstelpark 1, 1083 HZ in Amsterdam
op 23 mei 2008 om 11.00 uur.

PRESENTIELIJST VAN AANDEELHOUDERS

Todlin N.V. De heer M. Hartog	563.195
De Kolk Beheer B.V. Gemachtigde: De heer M. Hartog	229.990
T.I.I.N. B.V. (M.Derks) Gemachtigde: De heer M. Hartog	10
De heer R. Zomer	10
Vereniging van Effectenbezitters (VEB) De heer Maas	102
De heer J. van der Heide	100
De heer H. Rozendaal	2
De heer J. Van Kempen	40
De heer P. Van Toorenborg	24.999
Driessen Beleggingen B.V. vertegenwoordigd door De heer A.M.T. Al	131.016
De heer J.C. Driessen	131.015
Bikkenburg B.V., Zeist vertegenwoordigd door de heer D. Lindenbergh	450.000
TOTAAL	1.530.479

Achter de bestuurstafel:

De heer S.L.M. Houtakkers
De heer L.P.E.M. van den Boom
De heer A. Van Leusden

Voorzitter Raad van Commissarissen
Lid van de Raad van Commissarissen
CEO van Blue Fox Enterprises N.V.

TOEHOORDERS

- de heer C. Boogerd, Press Search Beleggingsonderzoek
- mevrouw N. de Jager; Citigate First Financial
- de heer K. Grol; Financieel Dagblad
- de heer C.J. van Stam
- de heer F.F.B.A. Teurlings
- de heer R.A.J.A. Kooyman
- de heer J. Truijens
- de heer C. Van Steijn

BLUE FOX ENTERPRISES N.V.

- mevrouw A. Furlan

Voorzitter

De heer S.L.M. Houtakkers (voorzitter van de Raad van Commissarissen)

Van het totaal geplaatste aandelenkapitaal van 3.822.702 aandelen zijn ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd: 1.530.478 zijnde 34,52 % van het geplaatste aandelenkapitaal, zodat het recht bestaat op het uitbrengen van evenzoveel stemmen.

De agenda luidt als volgt:

1. Opening
2. Bericht van de Raad van Commissarissen
3. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2007 (jaarverslag)
4. Jaarrekening 2007
 - i) Vaststelling jaarrekening
 - ii) Reserverings- en dividendbeleid
 - iii) Dividendvoorstel 2007
 - iv) Verlening decharge Raad van Bestuur
 - v) Verlening decharge Raad van Commissarissen
5. Corporate Governance
6. Machtiging tot uitgifte van nieuwe aandelen en tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten
7. (Her)benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2008
8. Herbenoeming van de heer S.L.M. Houtakkers en L.P.E.M. van den Boom als lid van de Raad van Commissarissen
9. Rondvraag
10. Sluiting

1. Opening

De voorzitter:

Dames en heren, ik wil u graag van harte welkom heten op onze jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders vandaag hier in het Rosarium. Het is buiten prachtig weer. De deuren staan open maar ik weet niet of dat stoort, want dan gaat ze dicht. Mocht dat wel gaan storen dan moet u dat gewoon even zeggen, dan zullen wij daar onze maatregelen nemen. Ik wens bij deze de vergadering te openen. Ik moet een aantal formele mededelingen doen en de eerste is dat er inzake de oproeping voor deze vergadering is voldaan aan alle statutaire eisen middels advertenties in de Officiële Prijscourant en het Financieele Dagblad van 8 mei jongstleden. In die oproepadvertentie is vermeld dat de agenda met toelichting en bijlage ter inzage is gelegd ten kantore van de vennootschap en ten kantore van Fortis Bank te Amsterdam, alwaar ook een exemplaar van die stukken voor vergadergerechtigden kosteloos verkrijgbaar was gesteld. Vandaag zijn wij blijkens de getekende presentielijsten aanwezig met één miljoen vijfhonderddertigduizend vierhonderd en achtenzeventig (1.530.479) aandelen. Dat is vierendertig komma tweeënvijftig procent (34,52%) van het totale aantal uitstaande aandelen. Het totale aantal uitstaande aandelen is vier miljoen vierhonderd drieëndertig duizend zevenhonderd en twee (4.433.702). Tijdens de vergadering loopt er een tape aan de hand waarvan de notulen zullen worden opgemaakt. Wij hebben voorafgaand aan de vergadering een aantal schriftelijke vragen ontvangen van Todlin en daar zal ook gedurende de presentatie en de inleiding op worden ingegaan. De notulen van de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders, zoals die is gehouden op 29 april jongstleden, zijn thans op de website van de vennootschap geplaatst tezamen met de slide presentatie die gegeven is. Ik wil u graag verzoeken om uw mobiele telefoons uit te zetten en, evident, om niet te roken. Indien u het woord wenst, vraag ik u gebruik te maken van de microfoons die staan opgesteld. Er zijn door aandeelhouders voor de vergadering geen voorstellen ingediend met betrekking tot wijziging of andere agendapunten. Dus de agenda is vastgesteld zoals hij is. En dan wens ik nu graag over te gaan tot punt 2 van de agenda.

2. Bericht van de Raad van Commissarissen

De voorzitter:

Een aantal weken geleden, tijdens de BAVA van 29 april 2008 waren wij hier in vergadering bijeen om te beslissen over de voorgenomen verkoop van het bedrijfsonderdeel Porini aan Gruppo 360 Sessanta. Vandaag zijn wij hier ter gelegenheid van de algemene vergadering van aandeelhouders waarbij het jaar 2007 zal worden belicht. In dat jaar 2007 is er een hoop gebeurd. De herstructurering van Blue Fox Enterprises kreeg met benoeming en komst van Cees Van Steijn in 2006 als CEO van de vennootschap een concrete gestalte. Een herstructurering die broodnodig was en die de continuïteit van de vennootschap diende te waarborgen. Inmiddels schrijven wij 2008 en bestaat Blue Fox Enterprises na de verkoop van Porini nog uit één bedrijfsonderdeel, NedGraphics. Overigens moet ik hier wel even melden dat wij nog geen formele instemming van Microsoft hebben mogen ontvangen met betrekking tot de voorgenomen verkoop. Maar de berichten zijn wel zodanig dat wij een dezer dagen u daar nader over kunnen informeren in positieve zin. In de pers is inmiddels de nodige aandacht geschonken aan de verkoop van Porini en de omvang van het resterende deel van Blue Fox Enterprises. 'Terug bij af' heette het en dat is ook zo. Je kunt dit evenwel op veel manieren interpreteren. De neiging bestaat al snel om daarmee aan te geven dat het nu nog enkel wachten is op de laatste bedrijfsactiviteit die gedesinvesteerd gaat worden. Maar is dit nu wel zo? En met deze laatste zin zult u begrijpen dat wij dit niet als geheel vanzelfsprekend beschouwen. De voordracht van Cees Van Steijn in 2006 was een bewuste keuze. De onderneming had nood aan een reorganisatie die met straffe hand, en binnen een beperkte tijdspanne toen nog, doorgevoerd moest worden. De onderhandelingen met banken en andere financiers noopten tot de verkoop van C2C, Pollux en Cad/Gis. Todlin heeft hier overigens de vraag gesteld of dit nu een juiste handelswijze en keuze was. Het antwoord hierop, zoals dat ook reeds door Cees Van Steijn gegeven is tijdens de BAVA, is bevestigend. De vennootschap moest haar schulden inlossen. Financiële partijen stonden niet meer voor onderhandelingen open. NedGraphics en Porini werden gedefinieerd als core business. Een desinvestering van deze beide ondernemingen gezamenlijk had de voorkeur maar bleek eind 2007 niet mogelijk, ondanks het feit dat wij zeer dichtbij een overeenkomst stonden. Zoals gezegd rest nu, na de verkoop van Porini, nog NedGraphics. Dit betekent dat de structuur waarbinnen Blue Fox Enterprises opereert aangepast moet worden, "reduced to the maximum" en dat is ook gebeurd. Dit betekent ook dat je je als bestuur moet bezinnen op de toekomst van deze onderneming. De voordracht van Arie van Leusden tot opvolgend CEO was in deze zin een bewuste stap. Niet alleen werd hiermee aan de voorgestelde kostenreductie op holdingniveau uitvoering gegeven, maar boven alles kunnen wij tegemoet komen aan een flexibele bestuursstructuur die de weg open houdt voor een

vaste vorm in de toekomst. Blue Fox, als beursgenoteerde onderneming, staat niet alleen daar waar sprake is van een minimale bezetting in FTE's op holdingniveau. Inmiddels is deze flexibele bestuursstructuur in de markt niet onopgemerkt gebleven. Meerdere partijen hebben zich de afgelopen weken spontaan gemeld, al dan niet gesteund door financiers. Ook is er interesse getoond voor de overname van enkel de holding, de beursnotering. Blue Fox is in haar huidige transparante structuur en tegen de koers van vandaag een gewilde partij. Tijdens de BAVA heeft u mij horen vertellen dat wij met betrekking tot de toekomst van NedGraphics het tweesporenbeleid voortzetten. Verkoop aan een derde partij en het bestuderen en ontwikkelen van een autonoom groeiemodel om op die wijze waarde te creëren. Ik noem dit gemakshalve het verkoopmodel versus het ondernemersmodel. Een besluit tot verkoop behoort dus zeker tot de mogelijkheden maar dan wel enkel als het een aantrekkelijke propositie voor de aandeelhouders is. NedGraphics is een gezond bedrijf en dat rechtvaardigt deze benadering. Ook de inspanningen die inmiddels zijn verricht om te komen tot waar wij thans zijn verdienen nadere overweging in deze. Echter, zolang er geen uitzicht is op een reële bieding zullen wij het ondernemersmodel verder uitwerken. Hierbij wordt eerst gewerkt aan de verdere optimalisatie van de onderneming. Daarbij moeten we nu niet denken aan het verder terugbrengen van kosten, want dat is immers al gebeurd. Het optimaliseren van bijvoorbeeld de verkooporganisatie kan tot een hogere performance leiden. De onderneming heeft dat in zich. Commentaar van medewerkers op een dergelijk model wordt niet als bedreigend ervaren maar heeft wel degelijk een signaalfunctie die opgevolgd moet worden. Wij opereren in een, zij het wereldwijde, niche markt. NedGraphics is in die markt, met een marktaandeel van vijfentwintig procent (25%), één van de twee dominante partijen. Er zijn nog een aantal kleine partijen die, thans concurrerend en ook remmend werken, maar die als onderdeel van NedGraphics net het tegenovergestelde zouden kunnen bewerkstelligen. Buy en build zijn hierbij kernbegrippen. Eén dossier ligt thans reeds ter bestudering voor. Hier geldt dus de weg vooruit. Dat die weg nog de nodige uitdagingen zal laten zien wordt onderkend. De financiële middelen die hiervoor nodig zullen zijn, moeten worden opgehaald. Bij voorkeur, in eerste instantie, met vreemd vermogen en daar waar het succesvol blijkt bijvoorbeeld middels uitgifte van aandelen of converteerbare obligaties. Wij staan open voor participaties van derden, zolang dat dit het voorgenomen model niet doorkruist. Er is dus het nodige te doen. Na maandenlang stilzwijgen komen thans ook de gesprekken met banken weer op gang. Het is aan het bestuur en het management van NedGraphics de taak om een financierbaar businessplan op tafel te leggen. In dit plan dient ook de band met de naam Blue Fox Enterprises te worden gezien. Een toegevoegde waarde lijkt er immers niet te zijn. Het afscheid van het verleden kan niet definitiever zijn. Tot zover. Dat zijn de besommingen en gedachten waarvan ik u deelgenoot wilde maken alvorens wij terugkeren naar 2007. En voordat ik het woord zal geven aan Arie van Leusden, opvolgend bestuursvoorzitter en enig bestuurder. Gezien het feit dat de heer van Leusden het ambt sinds zeer korte tijd bekleedt zal hij ook bij het verslag van de Raad van Bestuur en ook bij de presentatie van de jaarrekening ter zijde worden gestaan door enerzijds Jaap Truijens, CFO tot april en zoals ook aangekondigd door Cees Van Steijn die zich bereid heeft verklaard om daar waar nodig toelichtingen te geven en vragen te beantwoorden. Ik wens zowel Jaap Truijens als Cees Van Steijn hiervan op voorhand reeds hartelijk te danken. En ik geef hierbij graag het woord aan Arie van Leusden voor punt 3 van de agenda, het verslag van de Raad van Bestuur.

3. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2007

De heer van Leusden:

Ik ga u aan de hand van een aantal slides in het kort vertellen wat er allemaal in het jaarverslag staat, wat overigens voor degenen die het niet hebben beschikbaar is. Samenvattend is in 2007 het bedrijfsresultaat verbeterd van zes komma acht miljoen negatief (EUR -6,8 mln) in 2006 naar één komma drie miljoen negatief (EUR -1,3 mln) in 2007. En dat is dus het bedrijfsresultaat van de gehele groep, zoals dat ook vermeld staat in het jaarverslag. Er zijn drie werkmaatschappijen afgestoten en de schulden zijn grotendeels afgelost. De drie werkmaatschappijen zijn C2C, afgestoten in januari 2007, Cad/Gis in maart 2007 en Pollux in april 2007. De nieuwe Porini ERP software is per oktober opgenomen op de Microsoft prijslijst. De omzet in 2007 is zeer beperkt gebleven omdat die opname in die Microsoft prijslijst pas later in het jaar plaatsvond. Er is in 2007 al besloten een tweesporenbeleid te voeren. Dat is 'stand alone' verder of een strategische partner zoeken voor het geheel of voor afzonderlijke activiteiten. Die activiteiten hebben plaatsgevonden voornamelijk in de laatste drie vier maanden van 2007 en er is, zoals ook al in de BAVA genoemd is, geen koper gevonden voor het geheel. Er zijn wel afzonderlijke bedrijven verkocht zoals ik net heb genoemd: de drie bedrijven die in de loop van 2007 zijn afgestoten. Als je kijkt naar de omzet dan heeft de lagere omzet in 2007 voor circa vijf miljoen euro (EUR 5 mln) betrekking op C2C, die verkocht is in januari en voor negenhonderdduizend (EUR 900.000) op de lagere omzet van Porini door de vertraging in het Microsoft project zoals al even genoemd is. Het effect van de devaluatie van de dollar op de omzet van Cad/Cam software, dat was één van de vragen die voorafgesteld was, is circa vierhonderd duizend euro (EUR 400.000). Hiervan is het effect op het bedrijfsresultaat geschat op circa honderdzestigduizend euro (EUR 160.000). Gecorrigeerd voor de eenmalige kosten in het bedrijfsresultaat van de voortgezette bedrijfsactiviteiten in 2007 is dat met één komma zeven miljoen (EUR 1,7 mln) verbeterd. Overigens de eenmalige kosten in 2006 waren drie en een half miljoen euro (EUR 3,5 mln) en dat betrof de afkoop van het management team, juridische kosten en de afkoop van langlopende contracten. Als je dat in de plaatjes ziet dan zie je dat 2006 zes komma zeven miljoen negatief (EUR -6,7 mln) genormaliseerd is naar drie komma zeven miljoen (EUR 3,7 mln) en in 2007 twee miljoen (EUR 2,0 mln) negatief is geworden. NedGraphics heeft een verbetering in het bedrijfsresultaat laten zijn van driehonderdduizend euro (EUR 300.000) in 2006 naar een komma negen miljoen euro (EUR 1,9 mln) in 2007. Dit is met name het gevolg geweest van het effect van de in 2006 ingezette turnaround op de bedrijfskosten. Dit betrof in detail dat er in totaal dertien FTE's het bedrijf hebben verlaten en dat de marketing en travel en lodging kosten drastisch naar beneden zijn gebracht. Vandaar het sterk verbeterde resultaat. De combinatie van de afname van de omzet op de vorige generatie ERP software en de vertraging in het Microsoft project hebben geleid tot een aanzienlijk negatief bedrijfsresultaat voor Porini. En de holding kosten alhoewel een stuk lager dan in eerdere jaren zijn relatief hoog door de turnaround. U ziet in de slides weergegeven dat de NedGraphics positieve resultaten wegvallen tegen de holding en dat dan zeg maar alleen het negatieve resultaat van Porini voor de groep als geheel indicatief is geweest.

Op de balans de aflossingsverplichting. In totaal dus zeven komma acht miljoen (EUR 7,8 mln) en die zeven komma acht miljoen (EUR 7,8 mln) vindt u terug in de kortlopende schulden. Met de opbrengst van de verkochte werkmaatschappijen is voor zes en een half miljoen (EUR 6,5 mln) aan aflossingsverplichtingen voldaan. Per 31 december 2007 resteert alleen nog een langlopende lening van anderhalf miljoen euro (EUR 1,5 mln). Door de desinvesteringen is het balanstotaal teruggelopen tot eenentwintig komma zes miljoen (EUR 21,6 mln) en het eigen vermogen toegenomen tot tien komma drie miljoen (EUR 10,3 mln). Als gevolg hiervan is de solvabiliteit per 31 december zevenenveertig komma zes procent (47,6%). Dit was het. Mochten er vragen zijn die gedetailleerd beantwoord zouden moeten kunnen worden, dan heb ik hier een aantal heren hier voor me zitten die dat heel goed kunnen.

De heer Zomer: Mijn naam is Zomer. Ik had een vraag aan de eerste spreker nog.

De heer van Leusden: Dat kan.

De heer Zomer: Ik wilde graag wat weten over Porini wat verkocht is. Er zou nog een probleem kunnen resteren dat Microsoft het niet wil. Dat zou kunnen. Ik hoop het niet. Maar is er in de afspraak met de Italianen nog een boeteclausule of dat er nog narigheid uit die transactie tevoorschijn kan komen? Dat wilde ik graag weten. Verder had u het in uw inleiding over een aantrekkelijke prijs voor de aandeelhouders in geval van een eventueel samengaan met een concurrent of een andere partij. U wilde dan een aantrekkelijke prijs hebben. Maar wat verstaat u onder een aantrekkelijke prijs?

De voorzitter: Dank u, meneer Zomer. Ik zal hier even kort op ingaan. Dan gaan we wel even terug naar punt 3 van de agenda. Narigheden in de boeteclausule in de overeenkomst met Porini zijn er

niet. De voorwaarden, zeg maar de conditie voorafgaand aan de finale closing is dat Microsoft nog haar goedkeuring zou moeten geven. Dat had alles te maken met een soort change of control bepaling, waarbij het feitelijke beheer van de vennootschap Porini overgaat in andere handen. Dat is een juridische formaliteit aan het worden. Het ligt nu bij de juristen van Microsoft. Dus nu wordt er op punten en komma's zeg maar aan een verklaring van Microsoft gewerkt. En het heeft alle schijn dat we dat op zeer korte termijn positief kunnen afronden. Dat is met betrekking tot Porini. Waar u praat over het vervolg, waar u zegt een aantrekkelijke prijs, heb ik het woord prijs geloof ik niet in de mond genomen. Het gaat erom dat, als het al zover zou komen, het een aantrekkelijke propositie is voor de aandeelhouders.

De heer Van der Heide: U had het in de vorige vergadering over een aantrekkelijk prijs, wat verstaat u onder een aantrekkelijke prijs?

De voorzitter: Ik heb toch geen prijs genoemd. Maar of het nu een prijs of een aantrekkelijke propositie is, ik ga hier geen prijzen noemen. Dat is duidelijk. Er is nog niet eens een bieding. Laten we daar maar even van uitgaan.

De heer Zomer: Is het dan wel een prijs boven de beurskoers?

De voorzitter: Daar mag u wel vanuit gaan, ja. Ik denk zelfs, wat toch wel gebruikelijk is, is dat er ook een bepaalde premie dan wordt betaald op het aandeel. En daar zullen we wel naar streven uiteraard. Maar nogmaals, wat ik eigenlijk ook voor een stuk wil aangeven is dat wij als vennootschap niet in een defensieve houding zitten. Dat gaan we ook niet doen. Dat betekent ook dat als wij met derden gaan onderhandelen en met derden in gesprek raken wij ook heel duidelijk kijken naar wat wij vanachter deze tafel dan maar het ondernemersmodel noemen. Dat is denk ik het signaal wat we hier willen afgeven. Mag ik dan nu teruggaan naar punt 3 van de agenda? Zijn er vragen met betrekking tot het verslag en aan wie mag ik het woord geven?

De heer Maas: Mijn naam is de heer Maas van de VEB. In het jaarverslag heb ik gelezen dat de verwachting is dat Blue Fox Enterprises in 2008 onafhankelijk zal kunnen blijven bestaan mits zij cash genereert, zij met magere of negatieve resultaten. Hoe denkt Blue Fox Enterprises in de toekomst een positieve cash flow te genereren, op welke termijn en is Blue Fox Enterprises niet te klein geworden om als zelfstandige organisatie door te gaan? De tweede vraag die ik heb. Er is in het jaarverslag geen strategie beschreven, er zijn geen doelstellingen beschreven en zoals ik het lees voelt het geheel aan als een soort testament, waarin het niet duidelijk is welke kant het opgaat.

De voorzitter: Testament? Kunt u dit toelichten.

De heer Maas: Ik lees het als een soort testament. Er zijn geen doelstellingen, er is geen strategie. Het is ook niet duidelijk welke kant het opgaat. U vertelt net dat het een tweesparenbeleid is, maar graag zou ik willen weten kunt u duidelijkheid verschaffen, wat meer concrete duidelijkheid verschaffen, welke kant het opgaat met Blue Fox Enterprises. Dan heb ik straks nog wat nadere vragen.

De voorzitter: Met betrekking tot de eerste vraag, wanneer de cash flow positief is, en de vraag of we niet te klein zijn voor een beursnotering wil ik met dat laatste beginnen. Zijn we niet te klein voor een beursnotering? We zijn heel klein. En Cees Van Steijn heeft eerder ook al eens laten weten dat het niet onverstandig zou zijn als wij van die beurs zouden afgaan. Tijdens de BAVA is die vraag ook gesteld: blijven jullie aan de beurs, hoe lang blijven jullie aan de beurs et cetera. Daar heb ik gezegd dat we aan die beurs genoteerd blijven. Van die beurs gaan we nog niet af. Want als je je terugtrekt van die beurs betekent dat ook het een en ander. Een terugtrekking van de beurs is ongeveer hetzelfde als een beursgang qua alles wat je eromheen moet organiseren, kosten, et cetera, et cetera. Ik geloof niet dat we de middelen, als we die al zouden hebben, daaraan moeten gaan besteden. Een beursnotering kan zijn voordelen hebben in het feit dat we onderhandelen met derde partijen. Zoals ik ook aangegeven heb is er één partij die absoluut geïnteresseerd is in de beursnotering. Dat kan een aardige propositie worden in combinatie met een reële toekomst voor NedGraphics los van die beurs. Dus om die vraag concreet te beantwoorden denk ik dat het niet verstandig is als ik zeg "natuurlijk zijn we te klein voor die beurs". Want we zijn nog beursgenoteerd en de beursnotering zal echt nog wel even blijven. Met betrekking tot het eerste deel van uw vraag over het cash flow positieve van NedGraphics hoe dat tot uiting komt, mag ik daarvoor even naar Jaap Truyens en Cees van Steijn kijken.

De heer Truijens: Een korte toelichting op het cash genererend vermogen van hetgeen resteert. Het plaatje wat we hebben gezien met zeg maar de positieve balk van NedGraphics en de negatieve balk van de holding kosten en van Porini. In de BAVA hadden we daar nog een tweede plaatje bij, namelijk de verlaagde holding kosten, zeg maar de nieuwe situatie nadat Porini verkocht zou zijn. NedGraphics met de holding kosten in de nieuwe bezetting is cash flow positief en dat zal dus richting de toekomst ook zo blijven.

De heer Maas: Is de verwachting in de huidige situatie voor 2008 en 2009 dat NedGraphics in de holding Blue Fox cash flow positief blijft? Want dat was eigenlijk mijn vraag. Ofwel hoe gaat dat cash flow positief bereikt worden. Ik heb gelezen dat één komma negen miljoen (EUR 1,9 mln) het positieve resultaat is. Maar blijft dat ook in 2008 en 2009 naar verwachting binnen de holding Blue Fox Enterprises zo bestaan?

De heer Truijens: We hebben verder geen toekomstverwachtingen afgegeven volgens mij.

De heer Maas: Vandaar mijn vraag.

De heer van Leusden: Als je daar transparant naar kijkt dan hebben wij nu te maken met de holding kosten, Blue Fox, en de werkmaatschappij NedGraphics. Als je kijkt naar het budget wat wij gemaakt hebben voor 2008, dan scheelt dat niet veel met wat wij in 2007 hebben bereikt. Dat betekent dat je op een omzet van ongeveer tien miljoen (EUR 10 mln) ergens tussen de één komma acht en twee miljoen (EUR 1,8-2,0 mln) EBIT prognosticeert. Dat betekent dat de werkmaatschappij in zo'n geval een uitermate positieve cash flow zal weten te creëren. In de afhandeling van de holding zijn er kosten te maken en die worden afgerond in de komende twee drie maanden. Deze kosten zullen een negatieve impact hebben op het totale bedrijfsresultaat van NedGraphics. Dus die zou je af moeten trekken van je cash flow die je hebt op NedGraphics. Al bij al denken wij dat wij voorlopig cash flow neutraal zullen blijven en dat wij aan het einde van het jaar een cash flow positief resultaat zullen hebben.

De voorzitter: Meneer Maas, met betrekking tot het tweede deel van uw vraag noemt u het niet hebben van een doelstelling een testament. Dat is natuurlijk datgene wat ik niet zou willen dat u het zou noemen. En dat heb ik ook aangegeven in de inleiding. En geen doelstelling, dat is wellicht een terechte opmerking, maar van de andere kant moet u wel kijken waar wij in de afgelopen twee jaar vandaan komen. Wat in 2007 onze prioriteit geweest is, namelijk eigenlijk een desinvestering van het geheel, daar is het niet van gekomen. Het laatste kwartaal van het jaar zijn wij ons verder gaan oriënteren zeg maar op een 'stand alone', dan ook wel kijkend naar Porini en NedGraphics. Ik denk wat wij nu neerleggen is dat het enerzijds mogelijk is dat er een derde partij komt waarmee een goede propositie uitonderhandeld kan worden. Dan wordt dat aan de aandeelhouders voorgelegd. Dat is duidelijk. Anderzijds moet je daar niet op gaan zitten wachten. Dat is ook duidelijk. NedGraphics als onderneming en haar transparantie zoals het nu is, want we praten nog over één bedrijfsactiviteit, heeft die potentie om door te groeien. De vraag is alleen hoe je dat gaat financieren als je het 'stand alone' doet. Maar dat traject wordt verder uitgewerkt. En we zijn nu een paar weken verder na de BAVA. We zijn een paar weken verder na de finale onderhandeling met betrekking tot Porini. Dus als u zegt er is geen doelstelling, dan denk ik dat we dat nu toch wel redelijk hebben geponeerd hier.

De heer Maas: Ik heb het over zoals ik het jaarverslag heb gelezen en daarin heb ik dat gemist. U vertelt dat er een tweesporenbeleid is. U zegt: "Als er een interessante partij is". Ik begrijp uit uw woorden dat er wel een partij in beeld is maar dat er gewoon niets over gezegd kan worden.

De voorzitter: Nee, dat is juist.

De heer Maas: Dat heb ik goed begrepen?

De voorzitter: Ja. Er zijn gesprekken met meerdere partijen.

De heer Maas: En vervolgens ga je er niet op zitten wachten, maar gaat u dat ondernemersmodel verder uitwerken. Dat had ik dan ook graag teruggezien in een wat ondernemende tekst in het jaarverslag van: 'als er een interessante partij komt dan staan we daar open voor, maar ondertussen gaan wij dat ondernemersmodel nastreven en dat doen we op deze en deze manier, dit is onze strategie en dat is onze doelstelling'. En dat is wat ik mis en daarom heb ik het woord testament gebruikt.

De voorzitter: Ja, maar in het jaarverslag als zodanig staat ook al dat tweesporenbeleid aangekondigd. Dat staat daar vermeld. Ook in het verslag van de Raad van Bestuur. Daar staat het met zoveel woorden in. We hebben het tijdens de vergaderingen vorig jaar hier ook besproken. Het heeft ook in de persberichten gestaan. Het zal geen grote verrassing zijn. Het enige wat nieuw is in dit verband is dat we het nu beperken tot NedGraphics.

De heer Maas: Het is ook geen nieuws.

De voorzitter: Aan wie mag ik nog verder het woord geven?

De heer Van der Heide: Mijn naam is Van der Heide.

Ik hoop dat u het mij niet kwalijk neemt dat ik de naam van de firma Rost en Co. nog een keer noem. Dat is geen hobby van me. Maar ik begreep uit de uiteenzetting die u bij punt 2 hebt gegeven, dat een vraag van Todlin was of het wel de goede strategie is geweest die destijds is gekozen is, mede naar aanleiding van dat rapport van Rost. En Rost en Co had vier scenario's aangegeven. U hebt nooit willen vertellen welke die vier waren, hoewel de heer Van Steijn in de laatste BAVA wel gezegd heeft dat één van de vier was eerst Porini verkopen. Ik heb hier staan naar aanleiding van uw uiteenzetting: het lek zat in Porini. En als je normaliter interim managers aan de gang ziet gaan dan beginnen ze met

het lek boven water te krijgen. En ik vraag u dus nu nogmaals, is dat de goede keuze geweest. Hoe kunt u dit argumenteren. Argumenteren, dus niet zeggen: "Ja, het was de goede keus". Ik begrijp dat de huidige CEO het begrip 'er transparant naar kijken' kent. Ik denk dat u transparant zou moeten toelichten waarom dat nou de goede keus is ten opzichte van die andere scenario's. Dat is mijn eerste vraag. Dan ten tweede, met het oog op punt 7 van de agenda, zou ik graag willen weten wat de accountantskosten voor Blue Fox zijn en of er ook is gekeken naar een goedkopere accountant gegeven dat we nu over een omvang praten die nauwelijks KPMG meer waardig is. Met dat oog is natuurlijk ook interessant om te horen wat hoogte van de accountantskosten zullen zijn voor 2008. Bovendien zijn er ook nog mogelijkheden om de accountantscontrole, zeg maar het praktische werk, te laten doen door een accountantsfirma die geen licentie heeft voor beursgenoteerde ondernemingen of geen vergunning, maar waarbij de handtekening en dus de formele afwikkeling wel gebeurd door een accountantskantoor dat wel die handtekening kan verstrekken en dat leidt tot behoorlijke besparingen heb ik begrepen. Dan geeft u aan dat eind 2007 u zeer dicht bij een overeenkomst was. Ik neem aan dat op dat moment dus ook de waarde van Porini en NedGraphics bekend waren, zowel bij u als bij de tegenpartij. En de vraag is dus was die waarde van Porini de waarde die ongeveer is overeengekomen die de Italianen nu gaan betalen of zat daar een groot verschil tussen?

De voorzitter: Anders kunnen we hier alvast mee beginnen.

De heer Van der Heide: Dan nog de volgende vraag. U bent nu drie jaar verbonden aan Blue Fox en de interim manager de heer Van Steijn is ook een aantal jaren bezig geweest met Blue Fox en aan het eind van het traject blijkt dat Porini veel en veel minder waard is dan verondersteld. Zelfs in de vorige aandeelhoudersvergadering, het is waarschijnlijk de AVA geweest maar er zijn er zoveel geweest dus het kan zijn dat ik me vergis, toen is er toch nog gesproken over een waardebeoordeling van Porini en dat lag als ik het wel heb tussen de elf en veertien miljoen euro (EUR 11-14 mln). En nu, in het laatste jaar, is dus heel duidelijk geworden dat Porini dat helemaal niet waard is. Ik kan me niet voorstellen en ik heb dat ook even met de heer van Leusden overlegd, dat dit ligt aan een vertraagde invoering van die software. Dat kan best tot een zekere lagere prijs leiden, maar dat is maar tijdelijk. Op zich zijn de strategie, het concept en de Microsoft prijzenlijst en dergelijke goed, en het kan niet zo zijn dat dit tot een zo grote waardedaling van Porini heeft geleid.

De heer van Leusden: U hebt wat tegen mij aangehouden, maar het zijn uw statements.

De heer Van der Heide: Ja, het zijn mijn statements, maar u hebt het niet ontkend.

De heer van Leusden: Ik heb het ook niet bevestigd.

De heer Van der Heide: Nee, maar dat is een kwestie van transparant spreken en transparant kijken.

De heer van Leusden: Ja. Nee, dat woord is heel goed overgekomen.

De heer Van der Heide: Ik heb transparant gekeken en het bleek helemaal transparant te zijn. En overigens ik kan er nog aan toevoegen dat ik ook met de controller daarover gesproken heb. Die gaf mij overigens wel gelijk, maar u hebt het laatste woord uiteraard. En dan begon de heer van Leusden met eigenlijk de belangrijke events van 2007. In het jaarverslag staan die niet. In die zin dat het kopje 'important events' er niet meer is, wellicht door de bezuinigingen. Maar ik denk dat het toch verstandig was geweest als die gebeurtenissen van 2007 en overigens ook wat dan in 2008 intussen is gebeurd erin opgenomen waren. En mijn vraag is dus waarom dat er niet in staat? En dan tenslotte wat die prijs van dat aandeel betreft bij verkoop. Volgens mij is er niets op tegen, meneer de voorzitter, om te zeggen of u denkt aan een prijs tussen de twee en drie euro of drie of vier of vier of vijf, dus met een zekere marge. Die mag groot zijn. Als u wilt vijf tot tien. Daar heb ik geen enkel bezwaar tegen maar dan weten we tenminste waar u ongeveer aan denkt, in welke richting. Tenslotte zou ik van u het volgende willen weten meneer de voorzitter. In het jaarverslag staat dat u ook als gedelegeerd commissaris fungeerde. Ik meen dat de beloning daarvoor zesennegentig duizend euro (EUR 96.000) inclusief uw commissarisbeloning is geweest en ik vraag mij af of u kunt aanwijzen welke tastbare resultaten u daarin bereikt hebt?

De voorzitter: Meneer Van der Heide, ik heb acht vragen genoteerd. En de eerste vraag die u hebt gesteld heeft betrekking op de vraag zoals Todlin die gesteld heeft en de vraag eigenlijk die ook al eerder tijdens de BAVA aan de orde is geweest en die door Cees Van Steijn beantwoord is geweest. Ik zou eigenlijk willen vragen aan de heer Van Steijn om het nog een keer toe te lichten.

De heer Van Steijn: Met alle plezier. U begint met de stelling dat één van de strategieën van Rost zou zijn geweest de verkoop van Porini. Ik kan die op dit moment niet bevestigen.

De heer Van der Heide: Nee. Ogenblikje. Ik heb gezegd dat u in de BAVA hebt gesteld dat één van de scenario's was de verkoop van Porini. Dat heb ik gezegd. En ik weet niet wanneer de notulen van de BAVA op de site zijn gezet.

De voorzitter: Vanmorgen. Ze staan er nu op.

De heer Van der Heide: Dat is zeker transparant handelen?

De heer Van Steijn: Laat ik het woord strategie even terugnemen en laat ik het vanaf nu een scenario noemen. Zelfs dat is volgens mij een te groot woord voor het werk wat Rost in der tijd heeft gedaan, overigens ook voor mijn tijd. Rost heeft een quick scan gemaakt, een eerste inventarisatie van wat de diverse onderdelen zijn van Blue Fox. Hoe staan ze ervoor en wat zou je mogelijkwijs kunnen doen om de huidige problemen aan te pakken. Dat is wat Rost heeft gedaan. Maar laten we het niet over Rost hebben. Rost is een externe adviseur die een eerste inventarisatie maakt, dat samenvat in een groot aantal Powerpoints en het vervolgens aan het bestuur overlaat om van daaruit de lijnen uit te gaan zetten, waar een bestuur ook voor is. En dan neem ik u mee terug naar de situatie in augustus/september 2006. En de situatie in augustus/september 2006 was zodanig dat je allerlei prachtige bomen op kon zetten over mogelijke lijnen en strategieën en wat je als eerste zou kunnen doen, maar die bomen zijn gewoon een 'waste of time'. Waarom? Omdat met de publicatie van de halfjaarcijfers in 2006 niet langer voldaan werd aan de verplichtingen die lagen onder de bancaire financiering en je op dat moment in een situatie zit dat je gewoon snoeihard moet gaan ingrijpen. We hadden op dat moment nog een marktkapitalisatie van een miljoen of tien. Je keek naar een 'shareholders equity', corrigeer me als ik het niet goed doe, in de orde van grootte van drie en een half miljoen (EUR 3,5 mln). Je keek naar een situatie dat Blue Fox een aflossingsverplichting had die liep naar juli 2007, we hebben het net nog gezien op het scherm, van zeven komma zes miljoen (EUR 7,6 mln).

Op dat moment had je volgens mij eigenlijk maar twee dingen kunnen doen. Je had terug kunnen gaan naar je aandeelhouders, en zelfs dat soort gesprekken zijn er geweest, de verkenningen ook met de grootaandeelhouders, en zeggen op de huidige marktkapitalisatie willen we een miljoen of vijf van jullie om de directe problemen te kunnen adresseren en om aan onze aflossingsverplichtingen te voldoen. Of je zou dan een bedrag uit de markt moeten halen in die orde van grootte, waarbij je prospectussen moet uitgeven en er een langdurige procedure is, u weet aan welke eisen het allemaal moet voldoen, terwijl je in een situatie zit waar je weet dat je cashflow volstrekt onvoldoende zal zijn om aan je aflossingsverplichtingen te voldoen op afzienbare termijn. Dan zit je in een situatie dat je een deconfiture aan ziet komen tenzij je op dat moment ingrijpt. Dat ingrijpen door bij een marktkapitalisatie van tien miljoen, vijf miljoen bij je aandeelhouders op te halen leek ons geen gereede weg en wij hebben toen ingeschat dat de slaagkans daarvan minimaal zou zijn. Dat nog even los van al die complicaties die je hebt met het uitgeven van een prospectus enzovoorts, enzovoorts. We hebben op dat moment intensieve gesprekken gevoerd met Fortis, onze huisbankier en tevens grootste schuldeiser. Die hebben vrij snel in september in zoverre tot succes geleid dat Fortis op dat moment bereid was om een overbruggingsfinanciering te verstrekken waarmee de problemen opgelost konden gaan worden. Als je terugkijkt op het verstrekken van die overbruggingsfinanciering dan kun je gerust stellen dat Fortis daarin vergaand zijn nek heeft uitgestoken, waarbij wij zeer intensief hebben samengewerkt met de mensen van bijzonder beheer van Fortis. Dat zij vergaand de nek uitsteken en wij intensief samenwerken, gebeurt natuurlijk onder bepaalde voorwaarden. Blue Fox zat op dat moment echt niet, sterker nog ook vandaag nog niet echt, in een situatie dat je je werkkapitaal gewoon bancair kan financieren met onderliggende zekerheden enzovoorts. Dus je zit in een bijzondere situatie waarin bijzonder beheer ook uitermate nadrukkelijk optreedt. En in de gesprekken over een dergelijke overbruggingsfinanciering liggen ook heel duidelijke voorwaarden van 'jongens hoe ga je dat geld dan binnenhalen om vervolgens aan je aflossingsverplichtingen te voldoen'. En dan kan je nog zulke mooie strategieën en portfolio's en analyses en weet ik veel wat allemaal maken maar die zijn er niet. Er is er maar één en die ene is dat je je tafelzilver zult moeten verkopen om vervolgens aan die aflossingsverplichting te voldoen. En dat is precies wat we gedaan hebben. Toen is de lijn ingezet van de verkoop van Carrier-to-Carrier, Cad/Gis en Pollux. Als je kijkt naar de multipliers die gerealiseerd zijn op de EBIT waarde die die ondernemingen op dat moment hadden dan zijn we erg succesvol geweest in het realiseren van die verkoop en vervolgens het kunnen aflossen van de verplichtingen die er lagen van de zeven komma zes miljoen euro (EUR 7,6 mln). Dan zitten we bij de afronding van fase 1.

Op dat moment hebben we gezegd we gaan nu de opties verkennen voor het onderbrengen van het geheel van de resterende activiteiten. Eén ben je de bruid aan het kleden en twee, je inventariseert de stand van zaken binnen textile en apparel, de resterende activiteiten. Inmiddels kunnen we ten aanzien van NedGraphics daar transparant over zijn. Ook in bedrijf NedGraphics zaten een aantal duidelijk problemen die opgelost moesten worden en die hebben tot resultaat geleid. Zie ook het resultaat wat gescoord is in 2007. Maar daar ben je dus ook aan het reorganiseren en de problemen daar aan het oplossen.

Porini was zeker op dat moment een ander verhaal. Om Porini echt waarde te gaan geven moest er een aantal dingen gebeuren. Er moest een al jarenlang slepende zaak, die in de Verenigde Staten speelde, worden opgelost. Daar hebben we in een vorige aandeelhoudersvergadering iets over

gezegd. Dat is vervolgens opgelost. Dat heeft uiteindelijk geduurd tot augustus. Die zaak is inmiddels opgelost. Ten tweede waren er de gesprekken met Microsoft. Want er was wel een technische certificering, maar het commerciële contract moest er komen. Dat was kip en ei, want zolang die zaak niet was opgelost kon het commerciële contract er niet komen. Uiteindelijk is het commerciële contract ook in augustus getekend en is Porini in oktober op de prijslijst van Microsoft gekomen en kon dus gaan verkopen.

Uw vraag was gericht op de opmerking die is gemaakt "we zijn zeer dicht bij een transactie geweest". En dat is precies denk ik op dit breukvlak. Nu hebben we het over augustus/september vorig jaar. In augustus/september waren wij in gesprek met een tweetal partijen. Wat betreft één van de partijen, ik heb daar eerder kort iets over gezegd, was dat een soort van 'reverse takeover' scenario, waar allerlei waarderingssissues onder lagen. We hebben een zeer serieuze poging ondernomen. Als je onderhandelingen ingaat en je kunt ergens in het midden uit kunnen komen dan heb je wellicht een acceptabel resultaat. Maar de insteek van de andere partij ten aanzien van hun eigen waardering was zodanig dat onze inschatting was dat in het midden uitkomen tussen wat wij vinden en wat zij vinden nergens toe zou gaan leiden. Eén, gaat dat niet lukken want het ligt veel te ver uit elkaar. Twee, als dat al verder zou lukken dan moet je straks iets aan de aandeelhouders voorleggen waarin ze eigenlijk zo ver verwateren, omdat de andere kant vindt dat ze zoveel waard zijn, dat het geen serieus verhaal wordt. Wat betreft het andere verhaal was de strategie heel duidelijk. En op dat moment zegt u zijn dus de waarderingen van NedGraphics en Porini bekend. En dat is nu net niet zo. Bij dat andere verhaal was de strategie om heel Porini te gaan onderbrengen, dus heel textile en apparel. En waar werd dus over gesproken? Er werd gesproken over textile en apparel inclusief de hele holding organisatie en dus ook inclusief de beursnotering. En waarom denk je, en dat speelde in september, we zijn bijna uit bent? Met een partij ga je een procedure in. In eerste instantie een verkort boekenonderzoek. Op basis daarvan moeten ze een niet-bindend voorstel uitbrengen. Dat is allemaal gebeurd. Dat niet-bindende voorstel had dus betrekking op de prijs die ze bereid zouden zijn bij een bod bovenlangs te betalen voor de aandelen. Die prijs lag op dat moment op tafel. Die vonden wij nog niet goed genoeg, maar was in ieder geval zodanig dat we zeiden dat is alle reden om de tweede fase van het boekenonderzoek in te gaan. Dat is onder voorwaarden de bevestigende fase van het boekenonderzoek. Die is doorlopen. Vlak voor de deadline vraagt de partij mogen we nog even uitstel, want we voeren een interne discussie over de hoogte van de premie. Want die hadden wij natuurlijk duidelijk gevraagd en geëist op dat moment. En op het uur u, dat het bindende voorstel binnen moet komen, komt er inderdaad een voorstel binnen maar trekt de partij zich terug ten aanzien van de Microsoft activiteiten. Ze durven het risico niet aan. Wat is daar gebeurd, los van het feit dat we dat niet precies weten? Maar ook deze partij, een echt strategische partij, had financiers op de achtergrond en wij weten inmiddels dat die financiers zich toen hebben gerealiseerd dat er grote investeringen nodig zijn om uiteindelijk die verwachtingswaarde te kunnen gaan realiseren.

Misschien is het goed om heel kort even in te zoomen op Porini en waarom trekt een partij zich nou terug. En laat ik in één ding duidelijk zijn, met alle nuancering die je af en toe in je verhaal probeert aan te brengen, ik heb spijt van die waarderingssgetallen die toen in mei vorig jaar zijn afgegeven. Want wat zijn dat voor getallen? Je hebt een projectie voor wat gaan we doen met Porini, wat gaan we verkopen in die nieuwe software. Die projectie loopt een aantal jaren vooruit en je ziet dat Porini die een omzet realiseert in 2007 van vier en een half miljoen euro (EUR 4,5 mln) die omzet zal gaan zien toenemen, want die Microsoft software is er dan en die omzet gaat in de loop van een aantal jaren volgens dat soort projecties ergens naar het dubbele toe. Vervolgens zet je de kosten er tegen af en je maakt een discounted cashflow van tot wat voor soort waardering dat dan leidt voor een bedrijf als Porini. Alleen, en ik dacht dat dit er heel duidelijk bij is gezegd maar dat is op die manier niet goed overgekomen, dat is het enige wat je op dit moment kan constateren, maar daarbij is gezegd dat het maar zeer de vraag is of wij die verwachtingswaarde als Blue Fox zoals dat op dit moment bestaat kunnen gaan realiseren. Waarom? Er moet een internationale verkooporganisatie opgebouwd worden. Die expertise, die zit niet echt in Porini. Dat moet er allemaal bijkomen. En zo hebben we een aantal factoren genoemd waarvan we zeiden dat zijn zeer serieuze issues waardoor je er niet zonder meer van uit kunt gaan dat je dat soort waarden ook kan gaan realiseren. Vandaar dat we nu in eerste instantie naar strategische partijen gaan kijken, met wie we dat samen kunnen doen om daar een versnelling in aan te brengen. Dat soort nuanceringen is, in ieder geval kun je achteraf constateren, op dat moment niet goed overgekomen. Vervolgens kom je in een situatie terecht, toen het niet lukte voor geheel textile en apparel, waarbij je je zeer serieus afvraagt of het verantwoord is, als je de verliezen ziet van Porini op dit moment en voor de afzienbare termijn zoals we dat nu zien, om die als Blue Fox Enterprises in de huidige samenstelling zonder meer alleen te nemen. Ons antwoord was nee. Dus kijkend naar de zelfstandige opties en dus kijkend naar het onderbrengen op dat moment van alleen Porini of alleen NedGraphics bij een andere partij. Je bent in gesprek met concrete partijen. Op dat

moment kun je nog zulke mooie discounted cashflow analyses voorleggen, je kunt ze prachtige plaatjes laten zien ten aanzien van de mogelijke omzetonwikkeling de komende jaren, maar dan zeggen potentiële partijen: "Alles goed en aardig, maar ik kijk naar een bedrijf met vier en een half miljoen euro (EUR 4,5 mln) omzet, met drieënzeventig FTE's". Ik laat hem even indalen want dan is er snel een rekensom gemaakt. Dan kun je zeggen: "Hé, is dat in balans?". Er is vier en een half miljoen euro (EUR 4,5 mln) omzet, waarbij we ons goed moeten realiseren dat van die vier en een half miljoen euro (EUR 4,5 mln) omzet tussen de anderhalf en de één komma acht miljoen, dat was het getal vorig jaar, ik weet het niet precies uit mijn hoofd, wordt gerealiseerd door het sturen van facturen en het investeringsvehikel binnen het concern, het Microsoft development project. Met andere woorden de echte harde externe omzet voor klanten die wordt gerealiseerd binnen een organisatie als Porini is een miljoen of drie, met, ik kom daarop terug, drieënzeventig (73) man. Wij hebben op het moment dat Microsoft rond was in de loop van vorig jaar ook zelf intensieve gesprekken gevoerd met Porini over die verhouding en hoe die verhouding in een ander evenwicht gebracht zou moeten kunnen worden en wat dat mogelijkwijs betekent aan reorganisatievoorzieningen en wat je dan allemaal in gang moet zetten. Daar zijn we nooit echt uit gekomen met Porini. En waarom niet? Omdat op dat moment de gesprekken liepen met externe partijen. En dan kun je voor twee dingen kiezen. Dan kun je zeggen: "Jongens, voordat we die gesprekken willen afronden gaan we onder onze regie die getallen in een ander evenwicht brengen" of, en dat had op dat moment ook de voorkeur van althans daar zag het naar uit de partijen waarmee we spraken, je kunt zeggen van: "Nee, we laten even de boel de boel want we willen Porini op de goede manier onderbrengen ook met zoveel mogelijk continuïteit voor de mensen die daar werken". En als een kopende partij bereid is om dat voor zijn of haar rekening te nemen dan gaat daar in eerste instantie onze voorkeur naar uit. En zo is het gegaan. Alleen betekent dat een paar dingen. Het betekent waar je bijvoorbeeld kijkt naar Porini en hun eigen projecties voor dit jaar, dat ze daar zeggen met een miljoen of anderhalf miljoen erbij tegen het eind van het jaar cashflow neutraal te zullen zijn. In de loop van het jaar, in de tweede helft van vorig jaar en het eerste kwartaal dit jaar zeggen ze: "Nou of dat gaat lukken in de tweede helft van dit jaar", dat staat ook in het jaarverslag, "de snelheid waarmee contracten worden gesloten valt toch wat tegen". Dus dat cashflow neutraal gaat ergens in 2009 gebeuren, maar dat is nog steeds op basis van de huidige organisatie, de kosten daarvan en wat Porini zelf denkt daar ook in te realiseren qua verkoop. Maar het moge duidelijk zijn met alles wat ik net heb gezegd dat daar dus een aantal factoren bijkomen. Daar komt de factor bij van kan je die organisatie dan in stand laten of hoort daar wellicht een voorziening bij om het toch allemaal wat anders in te richten. Dat is één en twee hoort er niet een extra voorzichtigheid ingebouwd te worden ten aanzien van hoeveel cash daar nog bij moet vanuit de holding voordat het een keer neutraal wordt. En als je ook weer op een luciferdoosje heel simpel de optelsom maakt dan heb je het dus over enige miljoenen waar je op dat moment dan naar kijkt dat er nog bij zal moeten. En dan zit je voor de afweging wat doen we nu? Gaan we weer terug naar de aandeelhouders en in de huidige omvang van Blue Fox vragen om een aantal miljoenen en gaan we dat uit de markt halen? Of zeg je nee laten we op dit moment de knoop doorhakken. De condities zijn bepaald niet briljant waaronder Porini nu weggezet kan worden, maar desondanks is dat de beste optie voor aandeelhouders omdat ze dan nu niet verder verwateren en je in ieder geval de kans krijgt, en de heer Houtakkers heeft daar al meer over gezegd, vanuit een cashpositieve situatie met NedGraphics verder te gaan bouwen. Het is misschien een wat lang antwoord maar het was ook een lange vraag. Ik denk dat in het kader van de transparantie misschien heel goed is om dit soort achtergronden er even bij te geven.

De voorzitter: Meneer Van der Heide, met betrekking tot uw tweede vraag ten aanzien van de positie van de accountant en de accountantskosten, de positie van KPMG en dergelijke geef ik graag het woord even aan Arie van Leusden.

De heer van Leusden: Ja, de kosten voor KPMG voor 2007 zijn honderdtien duizend euro (EUR 110.000) en de begroting voor 2008 zal zeker niet hoger zijn, de omvangrijkheid van het accountancywerk zal wellicht eerder minder dan meer zal zijn in het jaar 2008.

De heer Van der Heide: Dat mag ik wel hopen, dat dit bedrag duidelijk minder is. De controle moest over Porini en over NedGraphics en misschien nog wel een aantal maanden de andere werkmaatschappijen. Nu valt de ellende van Porini weg. Het is een simpel bedrijf geworden met wat vestigingen in het buitenland. Dus dat moet heel duidelijk naar de helft toe of zo.

De heer van Leusden: Of je dat kunt kwantificeren tot de helft is tot daaraan toe, maar het ligt in de lijn der logica.

De voorzitter: Het zal altijd minder zijn.

De heer Van der Heide: Ik hoop dat u daar zeer sterk op let.

De voorzitter: Absoluut.

De heer van Leusden: Absoluut.

De heer Van der Heide: Zo. Dan hoor ik graag wat het volgend jaar is. Ik weet niet of ik er zal zijn maar de vraag die heb ik nu alvast gesteld.

De heer van Leusden: Ik houd u op de hoogte. Als er een volgend jaar komt dan zullen we dat zeker melden.

De voorzitter: U zult er zeker zijn. Daar ben ik van overtuigd. Waar u nog even op terugkwam en ik kan me herinneren dat we vorig jaar ook een dergelijke vraag en discussie met u hebben gehad, is over die 'important events', die belangrijke gebeurtenissen. De gebeurtenissen waarop gedoeld wordt en die als een rode draad door het jaar heen lopen, door zowel het verslag van de Raad van Bestuur als dat van de Raad van Commissarissen, zijn de vervreemdingen ofwel de desinvesteringen. Dat zijn zoals we dat noemen en zoals u dat waarschijnlijk omschrijft de events. We hebben geen andere events. Het spijt me. Dit was het en dat gaan we ook niet apart in een hoofdstuk vermelden want dat is namelijk de rode draad van het jaarverslag. Een andere opmerking die u maakte was die van de prijsvorming. Dat is een heel terechte vraag. Ik kan me voorstellen dat dit leeft bij alle aandeelhouders. Dat leeft ook bij het bestuur. Dat leeft bij een ieder die enige betrokkenheid heeft bij die onderneming. Het belangrijkste facet is dat we kijken op een gegeven moment in een uitonderhandeling, als het zover mocht komen, wat de reële waarde en de premie is die je erop wilt ontvangen en hoe je dat uitonderhandelt. Dat zullen we met u bespreken. Als ik nu ga zeggen het zit tussen die en die range dan hebben we het maximum al bepaald. Dus dat wou ik maar niet doen.

De heer Van der Heide: U gaat dat achteraf met ons bespreken?

De voorzitter: Ik denk toch dat wij goedkeuring moeten vragen.

De heer Van der Heide: Maar dan zijn er onderhandelingen geweest, dan is er een prijs en dan gaat u vragen van gaat u daarmee akkoord.

De voorzitter: Zo gaat het normaal gesproken in zijn werk.

De heer Van der Heide: Ja, dat is voor u normaal gesproken.

De voorzitter: Je hoort zelden nee, maar het zou een unicum kunnen zijn dat je zegt: "Nee, wij gaan daar niet mee akkoord". En dat zou trouwens heel goed kunnen. Stel je voor dat we zeggen biedt ons die aandelen aan tegen die en die prijs dan zegt u: "Die bied ik gewoon niet aan". Dat kan. Dat kan allemaal gebeuren. Dat is wel het mechanisme, maar om nu te zeggen dat we een indicatie moeten afgeven van een prijs dan moet ik u eerlijk zeggen als we dat doen dan leggen we het maximum al vast. Dat gaan we echt niet doen. Natuurlijk niet.

De heer Van der Heide: Het is een kwestie van marge natuurlijk.

De voorzitter: We kennen de processen.

De heer Van den Boom: Het zal moeten passen in het kader van eventuele gesprekken die we op dit moment voeren. Daarmee stel je je veel te kwetsbaar op. Ik denk dat het onverstandig is, maar ik denk dat iedereen wel zijn eigen en misschien ook wel gemeenschappelijk maatstaven heeft van wat een dergelijke waarde zou moeten zijn.

De heer Van der Heide: Ik denk ook dat dit wel bekend is. Dus als iedereen dat kan berekenen is er ook niets op tegen om dat te zeggen.

De heer Van den Boom: Ja. Wij zijn gezond denkende mensen. Dus we laten ons ook leiden door dat soort principes.

De heer Van der Heide: Ja. Voor wie het niet weet, het is dus bekend, dus u kunt het even vragen.

De heer Van den Boom: Nee, het is niet bekend.

De voorzitter: Nee, zo zou het niet mogen zijn. Dat waren denk ik uw punten. U had denk ik nog één punt.

De heer Van den Boom: De laatste vraag die zou ik graag even willen beantwoorden. Dat ligt denk ik meer op mijn vlak dan dat van mijn buurman de voorzitter. Meneer Van der Heide, u hebt gevraagd wat heeft de heer Houtakkers als gedelegeerd Commissaris gerealiseerd of gepresteerd. Ik weet niet precies wat uw woorden waren. Daar zou ik het volgende op willen antwoorden. Blue Fox is opgezaald, geweest binnenkort, maar opgezaald met een Italiaanse dochter. En alle andere Nederlandse ondernemingen die Italiaanse dochters hebben weten dat dit wat anders gaat dan bij dochters in andere landen. Dus er is wat meer grilligheid. Er is wat meer onvoorspelbaarheid en dat brengt met zich mee, en ik denk dat dit ook de observatie was van de heer Van Steijn toen die hier kwam, dat een wat strakkere en zelfs scherpere aansturing van de Italiaanse activiteiten meer dan nodig was. Dat was hoogstnodig. Tegelijkertijd, als je een dergelijk beleid inzet, en u kent de reputatie van de heer Van Steijn, moet je omdat het een Italiaanse dochter betreft ervoor zorgen dat de lijn niet breekt. Dus je moet een soort tweelijnen principe erop nahouden en dat kan de voorzitter van de Raad van Commissarissen niet doen als Commissaris. Maar dat heeft hij dan gedaan als gedelegeerd Commissaris. En hij kan het niet doen als Commissaris om dat dit de reikwijdte van zijn verantwoordelijkheden als Commissaris te buiten gaat. Dus het lijkt eigenlijk wel een beetje op een one-tier board. Ik wil die discussie hier niet aangaan. Maar daar komt het een beetje op neer. Ik zou

daarvan willen zeggen dat de inspanningen die de heer Houtakkers in het afgelopen jaar heeft verricht, en ik denk dat de heer Van Steijn dat volledig kan bevestigen, enorm zijn geweest om ervoor te zorgen dat de lijnen met onze Italiaanse dochter open bleven. Ik vertelde dat tweelijnen principe. Aan de ene kant normale aansturing vanuit de holding. Van de andere kant is het een beetje pappen en nathouden. Ik weet niet hoe vaak de heer Houtakkers in Milaan is geweest, maar dat was heel vaak. Daar heeft hij een ongelooflijke inspanning voor verricht en ik denk dat wij de heer Houtakkers en de heer Van Steijn en zijn team ongelooflijk dankbaar moeten zijn voor die gezamenlijke inspanning. Want als dat niet op die manier was gebeurd dan denk ik dat we vandaag heel anders bij elkaar zouden zitten. Ik denk dus dat we hem heel erg erkentelijk moeten zijn. Er staat ook in het jaarverslag dat de heer Houtakkers een beloning ervoor heeft gekregen, want ik neem aan dat u daar ook op doelt, in relatie tot wat is gepresteerd. Ik wil benadrukken dat het zijn collega commissarissen zijn geweest, dus de heer Pellenaars, Pannekoek en ik die erop stonden dat de heer Houtakkers hiervoor betaald zou krijgen, want hij was daar zelf buitengewoon terughoudend in. En wij hebben gezegd dat je als een professionele onderneming daar ook professionele maatregelen voor moet treffen. En ik heb zelfs het idee, ik weet eigenlijk wel zeker, dat de heer Houtakkers veel meer tijd hieraan heeft besteed dan deze beloning rechtvaardigt. Dus ik vind dat we hem buitengewoon erkentelijk moeten zijn en dat hij heel veel heeft gepresteerd, als antwoord op uw vraag.

De voorzitter: Meneer Zomer.

De heer Zomer: Ik wil hier toch heel even op reageren. Ik heb alle waardering voor wat er zeg maar gebeurd is. Er is heel veel goed werk gedaan door de heer Van Steijn en door u. U hebt heel hard gewerkt, maar er steekt toch iets voor ons als aandeelhouders. Als je een bedrijf leidt doe je dingen goed en je doet dingen verkeerd. En wat er verkeerd is gegaan dat is de verkoop van Porini. En wij als aandeelhouders krijgen het voor onze kiezen. Zij krijgen de deksel op hun neus. U kunt aan mij zien dat ik hem gehad heb. Dus bij ons zit toch een stukje zeer. Ik prettiger zou vinden als gewoon gezegd wordt dat hebben we verkeerd gedaan. Maar er wordt gezegd er is een adviseur die schat het op zoveel, het is zoveel waard. Dat vind ik niet prettig. Het is gewoon verkeerd gegaan en het wordt zeg maar verzacht. U hebt heel goede dingen gedaan. Daar gaat het niet om. Maar de aandeelhouder die heeft pijn. Er is niet uitgekomen wat er uit moest komen en mij doet dat zeer. Ik moet me wel excuseren dat ik de vorige keer er niet was, want ik zat in het buitenland want anders had ik heel graag willen komen. Maar ons doet dat zeer.

De heer Van den Boom: Maar die pijn dateert al van lange tijd geleden. Ik denk dat aandeelhouders zich dat zouden moeten realiseren.

De heer Zomer: Ja, maar als er op een gegeven moment gezegd wordt wat Porini op kan brengen.

De heer Van den Boom: Maar daar heeft de heer Van Steijn antwoord op gegeven. Maar dat heeft niets te maken met mijn antwoord op de vraag van de heer Van der Heide over de prestaties van de heer Houtakker.

De heer Zomer: Nee, dat klopt. Er is heel erg goed werk verricht, maar u moet zich ook realiseren dat er een stukje pijn bij de aandeelhouders zit.

De heer Van den Boom: Absoluut.

De heer Zomer: Ik heb maar tien aandeeltjes genoteerd, maar ik ben er helemaal niet blij mee. Dat moet u ook kunnen begrijpen.

De heer Van den Boom: Ja, dat is waar.

De voorzitter: Laten we daar heel duidelijk over zijn. Van deze kant van de tafel is er alle begrip voor hoe de aandeelhouder zich voelt. Dat is heel duidelijk. Ik zou ook niet blij zijn in een dergelijk geval. Niemand kan daar blij mee zijn. Maar, en daar moet ik wel aansluiten bij wat Leon van den Boom zegt de pijn is niet in één keer gekomen. Die pijn zat al vier of vijf jaar lang structureel in die onderneming.

De heer Zomer: Ja, dat klopt.

De voorzitter: En als we kijken naar de transactie met Porini dan heb ik vorige keer in mijn toelichting, en die staat ook op de site, niet gesproken over een goede transactie, we hebben niet gesproken over een slechte transactie, we hebben heel bewust gesproken over een verantwoorde transactie. Want als we die transactie niet hadden, beklonken mag ik niet zeggen, maar dan was dat een 'cash drain' geworden die het voortbestaan van de onderneming had bedreigd. En dat zat erin. Dat was iets wat al jaren sloop. En dat we in hebben gegrepen in 2007 middels de verkoop van de kroonjuwelen of de bruidschat, hoe je het ook wil noemen, dat was een voldongen feit. En wat we nu aan het doen zijn en wat we willen doen is te zien met datgene wat we nu nog hebben om in ieder geval dat stukje of dat stuk pijn, wat bij u allen zit, in ieder geval trachten te verzachten. En we hebben nu een transparante onderneming waarbij niemand meer kan zeggen van: "Ik lijd onder die dochter en ik lijd onder die dochter en die holding kleedt me uit en dit en dat". Nee, nu ligt er gewoon een performance gedreven onderneming op tafel en met die onderneming gaan we door. En dat is eigenlijk de bottom line van de situatie waarin we nu verkeren.

De heer Zomer: Dat is me allemaal heel goed duidelijk.

De voorzitter: Ja, maar ik herhaal het nog maar even.

De heer Zomer: Er is heel goed werk ook verricht, maar op een gegeven moment gaat er wel iets fout. Ik heb namelijk ook de indruk dat in de onderhandelingen in oktober men misschien toch net iets teveel wilde hebben en er partijen zijn afgevallen en dat resulteerde op een gegeven moment in je moet het kwijt en dat is de vervelende situatie als je iets kwijt moet.

De voorzitter: Ja, natuurlijk.

De heer Zomer: Maar ik wil gewoon dat u voelt dat voor de aandeelhouders het een heel trieste affaire geweest is.

De voorzitter: Maar daar mag u ook van overtuigd zijn dat wij dat weten.

De heer Zomer: Dan kunnen we het beter sluiten.

De voorzitter: Dank u, meneer Zomer. Meneer Maas.

De heer Maas: Ik wil toch nog even terugkomen op de beloningen. Zoals u weet is de VEB altijd wel voorstander van duidelijke criteria die ten grondslag liggen aan beloningen. In 2007 heeft de heer Van Steijn een bonus ontvangen van honderdvijftig duizend euro (EUR 150.000). Dat heb ik uit het jaarverslag gehaald.

De voorzitter: Dat klopt.

De heer Maas: Mijn vraag is waarom is deze bonus uitgekeerd. De resultaten waren negatief. Wat zijn de concrete doelstellingen geweest? Het uit slecht weer loodsen van Blue Fox Enterprises is een taak waarvoor de heer Van Steijn is aangenomen. Wilt u dit uitleggen? Mijn tweede vraag is welke risico's zijn voor het huidige Blue Fox Enterprises nu het grootste en welke maatregelen neemt Blue Fox om deze risico's te beheersen? En als laatste zou ik een bevestiging van u willen of ik goed begrepen heb dat NedGraphics de cash genereert om in 2008 te overleven en daarna verder zal groeien. Dat betekent, zoals ik dat heb begrepen, maar als het anders is hoor ik dat graag van u, dat er geen vreemd vermogen nodig is om in 2008 te overleven en dat in 2009 NedGraphics tenzij er een overname komt natuurlijk, de nodige cash genereert om verder te groeien? Heb ik dat goed begrepen?

De voorzitter: Met betrekking tot uw eerste punt de beloning van de heer Van Steijn als voorzitter van de Raad van Bestuur. Dat is gecommuniceerd bij zijn aanstelling. Dus dat er een vaste vergoeding zou zijn en dat er ook een bonusgerelateerd deel zou zijn. De ins en outs van die bonus worden over het algemeen niet vrijgegeven, althans van die regeling daaromtrent, omdat iedereen meekijkt. De concurrentie kijkt mee. Men kan daar al vrij snel uit aflezen wat de toekomst of strategie van een onderneming is. Wij hebben wel gesteld die onderneming zit in zwaar weer. Die zit in zeer zwaar weer. Dat betekent ook dat als je op zoek gaat naar een opvolgende bestuurder en het zou kunnen zijn dat het maar voor een zeer korte periode is, omdat je laat ik zeggen toch zaken tegenkomt waar je van zegt dit wordt een zeer korte termijn gebeuren, dan zul je daar toch een bepaalde beloningsstructuur tegenover moeten stellen. En die is gangbaar, gangbaar in die zin dat je zegt: "Wij hebben onze doelstelling, wij gaan vervreemden, wij moeten af van onze schuldenpositie en wij moeten een basis creëren voor de toekomst". Dat is de basis eigenlijk waarop we indertijd met Cees Van Steijn tot overeenstemming zijn gekomen en op grond van het feit dat we in 2007 deze resultaten hebben laten zien in die zin met vervreemding en zonder dat daar zeg maar echt grote afvloeiingen hebben moeten plaatsvinden, zonder dat daar een sociaal bloedbad heeft plaatsgevonden et cetera, is dat allemaal een op zeer vlotte, zij het harde, maar op heel directe wijze is dat gebeurd en dat rechtvaardigt voor ons die bonus.

De heer Maas: Het antwoord dat ik had willen horen hoor ik niet. Dat de heer Van Steijn is aangenomen om Blue Fox uit slecht weer te loodsen is me duidelijk. Dat heeft hij ook gedaan.

De voorzitter: Ja.

De heer Maas: En terecht zegt u dat is op een harde manier gegaan. Maar een bonus is altijd gerelateerd aan criteria en die criteria hoor ik niet van u. Die zijn vooraf niet bekend gemaakt.

De voorzitter: Nee.

De heer Maas: Daar hebben we altijd moeite mee, maar vooruit dat moeten we kennelijk accepteren.

De voorzitter: We hebben daarover in der tijd ook de discussie met één van uw collega's daarover gehad.

De heer Maas: Ja, dat kan ik me heel goed voorstellen maar dan wordt er achteraf ook geen verantwoording over afgelegd, terwijl de bestuurder voor het uit slecht weer loodsen van Blue Fox Enterprises toch een alleszins acceptabele beloning krijgt in zijn vaste beloningcomponent.

De voorzitter: Ja. Maar ik denk toch dat ik daar wel een uitleg heb gegeven van het geheel. Namelijk A het korte termijn perspectief wat er zou kunnen zijn en B het realiseren van het aflossen van je bankschulden en natuurlijk die onderneming klaarmaken voor de toekomst. Dat is gebeurd en daar is op afgerekend en dat was honderdvijftig duizend euro (EUR 150.000) bonus. That's the story.

De heer Maas: Kan ik daaruit concluderen dat u gebruik hebt gemaakt van uw discretionaire bevoegdheid om de bonus toe te kennen.

De voorzitter: Om de bonus toe te kennen?

De heer Maas: Ja.

De voorzitter: Dat is gedaan door de Raad van Commissarissen.

De heer Maas: Dat is discreet? Het is niet gerelateerd aan vaste criteria maar u hebt gemeend gebruik te moeten maken van uw discretionaire bevoegdheid om de bonus toe te kennen op basis van de resultaten die u net hebt geschetst.

De voorzitter: Ja, aan de hand van wat ik u zo even schets.

De heer Maas: Voor de VEB is dat een bijzonder onbevredigend antwoord.

De voorzitter: Er zijn nog twee andere vragen. Eén is de kwestie van de risico's die er nog zijn in de onderneming en twee wat ten grondslag ligt aan de risicobeheersing.

De heer van Leusden: Risicobeheersing ten aanzien van software. Software ontwikkeling is altijd een risicovolle bezigheid, zeker in een tijd waarin we leven dat software gekopieerd kan worden. We hebben een IPR BV, waarin we al onze rechten hebben vastgelegd ten aanzien van de ontwikkelde software. Daar lopen we inderdaad risico, waarbij wij met name in het Verre Oosten en India constateren dat er illegaal gekopieerd wordt en daar gaan we maatregelen voor nemen.

De heer Maas: Definieert u dat ook als het grootste risico voor het huidige Blue Fox?

De heer van Leusden: Dat vind ik een van de grootste risico's.

De heer Maas: Dan had ik nog een andere vraag waar ik graag een bevestiging heb of ik dat op die manier goed begrepen heb.

De voorzitter: Wat ik mijn inleiding stelde ook. Als wij naar dat ondernemers model willen, wat we wel willen ontwikkelen, dan zeg ik ook dat we dan kapitaal aan zullen moeten trekken. Liefst in eerste instantie vreemd vermogen, want de mogelijkheid om zelf in de vennootschap een groei te financieren is er niet. Dus dat is een kwestie van vreemd vermogen aantrekken en daarna eventueel kijken of er mogelijkheden bestaan, afhankelijk natuurlijk ook van de ontwikkeling van de waarde van de onderneming kijken naar mogelijk een emissie van converteerbare obligaties. En daarenboven is het natuurlijk afhankelijk ook van zeg maar de korte termijn marktperikelen et cetera. Je moet voor jezelf de ruimte open houden om een beroep te kunnen doen op een bank ter overbrugging. Om daar nu definitief te zeggen dat hebben we niet nodig zou denk ik niet verstandig zijn.

De heer Maas: Dan is het dus zo dat NedGraphics onvoldoende cash genereert om zeg maar financieel voort te kunnen bestaan. Aantrekken van vreemd vermogen is dus nodig.

De voorzitter: Nee, zo heb ik het niet gezegd.

De heer Maas: Daarom vraag ik het nog even na.

De voorzitter: Ik zeg het kan zijn dat voor korte termijn overbruggingen je een beroep doet op een bank. Eigenlijk is dat vrij normaal. En verder dan dat zou het niet moeten gaan. Goed. Meneer Van der Heide, sorry dat ik u weer even moest laten plaatsnemen.

De heer Van der Heide: Meneer de voorzitter, hartelijk dank voor de uitgebreide uiteenzetting van de heer Van Steijn. Wat hij in feite doet is dat hij zich distantieert van het rapport Rost. Hij zegt: "Jongens, er was geen andere mogelijkheid dan te zorgen dat er voldoende geld beschikbaar was". En kennelijk was het dus een voorwaarde bij de financiering door Fortis dat het tafelzilver verkocht zou worden. Daarna heeft een aandeelhouder gesproken die zegt: "Toch is er wel iets pijnlijks gebeurd". En wat ik bij hem mis, en dat tref ik dan aan in het verhaal van de heer Van den Boom, is dat er een structureel probleem in de Italiaanse organisatie zat. Dat is niet een probleem van de laatste drie jaar. Dat is waarschijnlijk een probleem van het allereerste begin al. En dat structurele probleem heeft er niet toe geleid dat wij hebben gezegd: "Wij gaan niet in die onderneming investeren". Nee, het heeft ertoe geleid dat we wél in die onderneming gingen investeren. En uiteindelijk hebben we inderdaad het lid op de neus gekregen doordat bij de allerlaatste onderhandelingen, waarbij dan eigenlijk gedaan wordt wat de Italiaanse directie wenst, claims afgekocht moesten worden. En dat vind ik dat, als je een interim-manager bent, als je als nieuwe Commissarissen aantreedt, als je een adviseur inschakelt als Rost en Co, dan moeten lekken binnen drie maanden boven water zijn. Dan kan het niet zo zijn dat de heer Van Steijn in zijn eerste speech in augustus, nadat hij drie weken aan de onderneming verbonden is, aangeeft: "Nee, maar natuurlijk dit moet allemaal gebeuren en het is ernstiger dan verwacht, et cetera, et cetera, et cetera, maar fantastisch potentieel". Dat kan dus niet en dat is echt helemaal fout. Nee, dat kan niet. Ja, of u bent bedonderd. Dat kan ook, maar dan moeten we horen dat u bedonderd bent.

De voorzitter: Daar doen we toch geen uitspraken over. Ik heb ook niet gezegd dat het een structureel probleem was, maar er is in dit soort zaken natuurlijk wel sprake van voortschrijdend inzicht. De termijnen waarop we gokken of die we verwachten of waar we rekening mee houden of die we voor onze planning hanteren, Cees heeft het uiteengezet, bleken veel langere termijnen te zijn. Er moest

meer geld in dan aanvankelijk gedacht. En langzamerhand wordt een asset een liability. En wanneer dat breekpunt zich aandient, wanneer je je dat realiseert dat is nu in dit geval eerder later dan eerder. Maar dat kan je niet verwijten aan de een of de ander. Dat heeft ook niets te maken met dat rapport van Rost. Dat zijn de zaken zoals ze zich in de loop van de laatste jaren aandienden. Ik denk en dat was ook even mijn reactie op het antwoord van de meneer hier vooraan. Ik zei de pijn zit in het verdere verleden, althans dat hebben wij nu langzamerhand kunnen constateren. Dat zijn soms heel subtiele zaken. Die liggen niet zo aan de oppervlakte of zelfs dicht onder de oppervlakte. Het is niet eenvoudig. Ik wil ook nog wel iets zeggen over dat rapport Rost. Misschien kan je achteraf zeggen dat de route die we hebben gekozen niet de juiste route is maar dat is achteraf geredeneerd. Misschien zou de volgtijdelijkheid van de dingen anders geweest moeten zijn. Maar op het moment dat we voor deze route, zoals onder leiding van Cees is bewandeld, kozen, waren wij er van overtuigd dat dit de juiste route was.

De heer Van der Heide: Ja, stel je voor dat het niet zo was.

De voorzitter: Op een obligate vraag krijg je ook een obligaat antwoord.

De heer Van der Heide: Ja. Nee, wacht even. Nee. Er zijn structurele problemen. Dat was allang bekend.

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: Ik bemoei me veel langer met Blue Fox dan u. Dus dat Porini verhaal dat wisten we allang. Oftewel het gaat erom wanneer dit echt boven water komt en het is uiteindelijk boven water gekomen met die claims die afgekocht zijn.

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: En dat is geweest in die periode na december 2007, want anders had ik het teruggezien in het jaarverslag.

De voorzitter: Ik kan het niet helemaal volgen wat u nu zegt. U moet een ding niet vergeten.

De heer Van der Heide: Waarom kunt u mij niet volgen? Er zijn claims afgekocht.

De voorzitter: Nee, want u zegt het komt door die claims en die claims zijn van na 2007.

De heer Van der Heide: Ja, dat het helder werd.

De voorzitter: Maar als u toch zegt: "Ik houd me al veel langer bezig met Blue Fox dan u en ik wist al lang van Porini", dan praten we toch niet over 2008 neem ik aan? U praat toch over datgene wat er in de aansleep van die verkoop door de jaren heen zich allemaal heeft afgespeeld? Tenminste dat denk ik toch dat u dat bedoelt?

De heer Van der Heide: Nee. Waar ik over praat is dat het probleem van Blue Fox zat in Porini. Ja? Dat staat als een paal boven water. Dat we zijn gaan investeren in Porini. Dus in het bedrijf waar het probleem zit. Dat de heer Van Steijn een waarde heeft bepaald tussen de elf en veertien miljoen terwijl hij extra één miljoen euro aan investeringen erbij had genomen boven hetgeen de directie van Porini had aangegeven en dat uiteindelijk als een soort konijn uit de hoge hoed komt dat Porini nauwelijks iets waard is en daar gaat het over. En dat had natuurlijk veel eerder boven water moeten komen.

De heer Van den Boom: Mag ik er nog iets over zeggen?

De voorzitter: Ja, en dan Cees.

De heer Van den Boom: Meer conceptueel. U zegt het probleem van Blue Fox zat hem in Porini. Ik denk dat het probleem, misschien is dat wel een gewaagde uitspraak, maar het probleem van Blue Fox zat in de leiding van deze onderneming.

De heer Van der Heide: Uiteraard.

De heer Van den Boom: En daardoor ontstaan er misschien problemen in de relatie met dochtermaatschappijen. Daardoor zie je pas in een veel later stadium wat er allemaal aan de hand is. Dus het is niet eendimensionaal dat het probleem in Porini zat. Nee, het probleem zat in de aansturing.

De heer Van der Heide: Daar kom ik nog op terug.

De heer Van den Boom: Dat hoeft niet.

De heer Van der Heide: Ja, dat staat op de agenda.

De heer Van den Boom: Ja, dat weet ik. Dat weet ik.

De voorzitter: Cees, jij wilt nog iets zeggen.

De heer Van Steijn: Laat ik er toch, en dit keer kort, iets over zeggen. Natuurlijk is er in 2006, begin 2007 naar gekeken of we dat geld in Porini moeten stoppen en wat gaat er mogelijkwijs uitkomen. Stel dat we waren gestopt op dat moment wat was dan de situatie geweest? Want je kunt natuurlijk de kraan dichtdraaien, dus dat je zegt we doen het niet.

De heer Van der Heide: Ik denk faillissement Porini.

De heer Van Steijn: Ja, oké, maar nog los ervan even dat dit naar je terugkomt als holding. Maar nog even terzijde daarvan. Ik laat iets horen ten aanzien van een claim die er ligt vanuit een overeenkomst

die in 2003 is gesloten, afgewikkeld moet worden in relatie tot Los Angeles. Op dat moment zou je in een situatie hebben gezeten dat er een claim op Blue Fox ligt van bruto enige miljoenen dollars. Wat heb je dan opgelost? Heb je het dan opgelost? Nee, dat heb je het niet opgelost. Waar keken wij naar? We keken naar een claim van potentieel enige miljoenen dollars en wij keken naar een financieringsbehoefte. 2006 was al gelopen en die verplichtingen lagen er. Overigens de verplichtingen voor 2007 lagen er ook maar daar kan je dan op terugkomen in de zin van bij nader inzien doen we het toch niet. Dus wij keken naar een risico wat we namen op dat moment met anderhalf miljoen euro (EUR 1,5 mln). In relatie tot een dergelijke claim die eerst opgelost moet worden is de concrete afweging die we toen hebben gemaakt de claim oplossen, die anderhalf miljoen stoppen we met open ogen erin en we hoopten toen vanaf mei, juni, juli in ieder geval de eerste verkopen te kunnen gaan realiseren en daar is vertraging in opgelopen. Dat verhaal is al voldoende verteld. Maar dit zijn gewoon de concrete bedragen die toen speelden. En zoals de heer Van den Boom ook heeft gezegd, wij waren er op dat moment van overtuigd dat we de juiste beslissingen namen. En achteraf kan je zeggen: "Jongens, deze koe pakt toch niet uit zoals we op dat moment gehoopt hadden, misschien hadden we het toen anders moeten doen". Van die beslissingen die we toen hebben genomen heb ik persoonlijk geen spijt. Ik denk dat dit op dat moment echt de juiste gang van zaken en de juiste beslissing. Als ik ergens spijt van heb: ik sta ik hier niet graag de onderhandelingsresultaten ten aanzien van Porini te presenteren zoals dat op dit moment op tafel ligt. Desondanks, dat heeft de voorzitter ook gezegd, is het een verantwoorde transactie in de zin van de continuïteit van het resterende Blue Fox.

De heer Van der Heide: Wat heeft die oplossing van die claim in Los Angeles ongeveer gekost?

De heer Van Steijn: Ja, dat bestaat uit allerlei componenten. Maar als je gewoon even snel de optelsom maakt dan is dat zeven en een halve ton dollars (USD 750.000).

De heer Van der Heide: Toch nog wel? Oké. Maar dat verklaart volgens mij niet, en dan zou het ook wel bekend moeten zijn, de waardedaling van Porini. De waardedaling van Porini is door andere claims minder geweest.

De voorzitter: U spreekt over waardedaling. U zegt er was een waardering afgegeven van twaalf tot veertien miljoen of iets dergelijks. Cees Van Steijn heeft die perceptie van die waardedaling uitvoerig toegelicht. Die perceptie van een waardedaling dat is weliswaar gesteld, maar dat is in een verkeerde context geplaatst. Laat ik het zo stellen.

De heer Van der Heide: Dat kan wel zijn.

De voorzitter: Daar praten we niet over. Kijk eens even naar de zomer van vorig jaar, toen we die discussies hadden met die Amerikaanse partij en dergelijke. Dat ging echt niet om een waarde van twaalf miljoen. Echt niet. Geloof het niet.

De heer Van der Heide: Nee, nee, Maar meer dan wat nu is overeengekomen?

De voorzitter: Ik denk bottom line dat het ongeveer hetzelfde is.

De heer Van Steijn: Vervolgens was onze inschatting dat ze één ding wilden. Ze wilden de rechten op die software.

De heer Van der Heide: Natuurlijk. Daar ging het alleen maar om.

De heer Van Steijn: Dus ik kan u verzekeren dat ook de non-binding biedingen, ook in de huidige situatie, dat soort getallen te boven ging. Dus die waren hoger. En vervolgens ben je in onderhandeling en dan zegt een partij: "Als ik dat er allemaal in moet stoppen dan kun jullie zoveel vragen als jullie willen, maar ik ga het er niet voor betalen. Want cash is king. En er moet een hoop cash in en ik ga die cash niet bij jullie neerleggen. Ik ga die cash in de onderneming na de overname leggen." Zo gaat dat.

De heer Van der Heide: Ik heb twee opmerkingen. De een is aan de accountant. Als zo duidelijk is dat Porini veel minder waard is dan het in de boeken staat, moet er dan geen impairment plaatsvinden in 2007? Dan zijn we er ook vanaf, want het is natuurlijk heel onplezierig om dat in 2008 te krijgen. En het tweede is, voor de onderhandelingen met de Italiaanse firma zijn er claims boven water gekomen, mogelijke claims. Die zijn boven water gekomen. Om welke claims gaat dat? En als ze afgekocht zijn welk bedrag heeft dat gekost?

De voorzitter: Mag dat?

De heer Van den Boom: Ik denk dat het een vraag is die we graag zouden willen beantwoorden maar omdat we nog niet formeel rond zijn denk ik dat we dat antwoord nu niet kunnen geven. En ik denk dat u dat moet respecteren in het kader van de uiteindelijke closing.

De heer Van der Heide: Als u toezegt dat dit bij de volgende vergadering bekend wordt gemaakt dan ga ik akkoord.

De heer Van den Boom: Ja, Dat zeggen we toe. Dat is geen probleem.

De voorzitter: Dit was met betrekking tot punt 3 van de agenda, het verslag van de Raad van Bestuur. Dank voor uw commentaar en inbreng. Dan ga ik nu graag over naar punt 4 van de agenda, de jaarrekening 2007.

4. Jaarrekening 2007.

De voorzitter: Alvorens tot de vaststelling van de jaarrekening over te gaan wil ik u graag gelegenheid geven tot het stellen van vragen. Bij gebreke van vragen stel ik vast dat de jaarrekening 2007 bij deze is vastgesteld. Dan gaan wij door naar het puntje 2 onder 4: het reserverings- en dividendbeleid. Daar wordt verwezen naar de pagina's 27 en 69 van het jaarverslag voor een toelichting op het dividendbeleid. Kort gezegd komt het er op neer dat er geen dividend zal worden uitgekeerd. Dat is een beetje ook in de lijn der verwachtingen. En dat brengt mij bij het dividend voorstel 2007. Dat ligt uiteraard in dezelfde lijn, namelijk om het geheel van de resultaten toe te voegen aan de reserves.

De heer Schout: Ik had in verband hiermee toch wel een suggestie. Logischerwijs in de financiële situatie waarin we verkeren zou u zeker nooit aan een contante dividenduitkering moeten denken. Ik denk trouwens toch altijd liever in stock. Maar even iets anders. Het is wel een aardige incentive richting de aandeelhouders die nu jarenlang met lege handen staan om toch eens een pakketje aandelen te geven. Dan kan het zijn dat de onderneming te gronde gaat en die incentive die blijft dan. Maar het kan ook wel zijn dat we het lek toch boven water krijgen om die terminologie van zo even nog maar eens even te bezigen en dan is dat leuk. Ik zelf heb een behoorlijk aandeel in een onderneming die er eens zeer beroerd voorstond en daar kon je toen toch meedoen met cumulatief preferente aandelen te kopen praktisch voor niks, maar dat is wel een vermogen geworden. En nu hoop ik dat datzelfde ooit eens gaat gebeuren bij Blue Fox. Dan kun je dus ter verkrijging van die aandelen die je aan je aandeelhouders offreert op basis uiteraard van hun aandelenpakket zoals dat er nu bij de bank ligt. Dan zou je natuurlijk twee dingen kunnen doen. Je zou de free float kunnen kopen. Ik denk dat de cash positie zich daar niet echt voor leent ongeacht het feit van de zeer lage beurskoers, tenzij er ergens iets vrijgemaakt zou kunnen worden. De andere mogelijkheid is natuurlijk een emissie. Ik ben nooit zo emissie gezind tenzij dat gunstig uit kan pakken. Maar ik geef ter overweging om het zij linksom, dan wel rechtsom, het zij dus uit de free float kopen dan wel door middel van emissie aandelen te verkrijgen en deze te distribueren aan de aandeelhouders op basis van hun aandelenpakket zoals het op de datum van de vergadering, zijnde heden, aantoonbaar is.

De voorzitter: Dank u, meneer Schout. Wij nemen dat zeker mee. Het zou mooi zijn om het te kunnen doen. Absoluut. Dank u zeer. Dat brengt mij bij het volgende punt onder 4: verlening decharge Raad van Bestuur. Tijdens de BAVA is er al een decharge verleend aan Cees Van Steijn voor het door hem gevoerde beleid tot 29 april 2008. Toen hadden wij nog geen vaststelling van de jaarrekening. Vandaag hebben wij die wel. Ik zou dan ook in het licht van deze vaststelling van die jaarrekening nogmaals om decharge willen verzoeken opdat wij dat ook in dit verband kunnen vastleggen. Meneer Van der Heide.

De heer Van der Heide: Volgens mij wordt in de algemene vergadering van aandeelhouders decharge aan bestuur verleend en niet tussendoor. Dus het kan helemaal niet zo zijn dat de heer Van Steijn gedechargeerd is.

De voorzitter: Daar zijn diverse lezingen over.

De heer Van der Heide: Nee, nee. U bent jurist. Op de algemene vergadering van aandeelhouders wordt decharge verleend.

De voorzitter: Waarvan akte.

De heer Zomer: Voorzitter, ik ben erg lastig maar ik wilde geen decharge verlenen, want ik blijf toch met het punt zitten dat het voor mij onbegrijpelijk is dat er een waardetaxatie van een onderneming is die dan helemaal tot nul gereduceerd wordt, terwijl toch een heleboel in en outs bij directie bekend moeten zijn. Daarom wilde ik geen decharge verlenen.

De voorzitter: Wij zullen dat noteren. Voor u ook geen decharge? Dat is duidelijk. Uw naam nog even alstublieft. Meneer Rozendaal geen decharge. Dat zijn twee stemmen tegen. Dan constateer ik dat bij deze decharge is verleend.

De heer Rozendaal: Ik moet dat nog even toespitsen. Het gaat alleen om een klein stukje. Voor de rest geef ik decharge want alles is goed gedaan.

De voorzitter: Maar dat is een beetje lastig.

De heer Rozendaal: Het is een beetje gemeen.

De voorzitter: Het is wel of niet. Maar in ieder geval constateer ik dat de overgrote meerderheid voor het geheel decharge verleent. Dat brengt ons bij het volgende punt en wellicht speelt daar het zelfde.

Dat is verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het door hun gevoerde toezicht in 2007. Meneer Maas.

De heer Maas: De VEB wil zich onthouden van stemming voor decharge en wel om de reden die ik zojuist heb aangekaart ten aanzien van balanscriteria.

De voorzitter: Dat staat genoteerd.

De heer Van der Heide: Geldt dit nu ook voor decharge van de heren Pellenaars en Pannekoek of zijn die al gedaan?

De voorzitter: Het is voor de Raad van Commissarissen en deze heren hebben gaande het jaar afscheid genomen. En u weet gaande het jaar kan er geen decharge verleend worden.

De heer Van der Heide: Goed zo.

De voorzitter: Ik stel dus vast dat met twee stemmen tegen decharge wordt verleend aan de Raad van Commissarissen voor het door hen gevoerde toezicht. Dan brengt mij bij punt 5: de corporate governance.

5. Corporate Governance

De voorzitter: Dit is een agendapunt wat meer ook onder invloed van de Code Tabaksblat op de agenda staat. U hebt kunnen lezen dat wij op een aantal punten niet compliant zijn met de Code. Dat heeft alles te maken, zoals we ook toegelicht hebben, met de omvang van de onderneming. Sommige punten, hoe welk ze reëel, zijn een te zware last voor een onderneming met een omvang van Blue Fox.

Spreker: Ten aanzien van de Code heeft u een aantal afwijkingen en die zijn in het licht van de grootte van Blue Fox ook wel begrijpelijk, maar er zit één heel opmerkelijke in en dat is de maximale beloning bij onvrijwillige exit van bestuurders en toezichthouders. Deze wordt niet beperkt tot maximaal één jaarsalaris en dat lijkt mij een deel van de Code die wel gerespecteerd zou moeten worden, zeker gezien de situatie waarin Blue Fox zich bevindt.

De voorzitter: Dat is een punt dat eigenlijk nog wat uit het verleden staat. Dus daar gaan we wel naar kijken.

Spreker: Als u toezegt dat die er volgend jaar uit is dan ben ik helemaal tevreden.

De voorzitter: Dan bent u tevreden. Zijn er nog andere punten naar aanleiding van de corporate governance? Want ik realiseerde me ook dat ik wat tempo aan het maken ben.

6. De machtiging tot uitgifte van nieuwe aandelen en tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten

De voorzitter: Wij stellen voor om de Raad van Bestuur aan te wijzen als het orgaan dat bevoegd is tot besluiten tot uitgifte van aandelen waaronder mede begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen en de bevoegdheid tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen voor een periode van twaalf maanden te rekenen vanaf de datum van deze vergadering. Een besluit van de Raad van Bestuur tot uitgifte van aandelen, tot het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen of tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Dat is dus in het college dat voor u achter deze tafel zit. De bevoegdheden van de Raad van Bestuur zijn beperkt tot een aantal aandelen en de maximum beperking willen wij gaan opleggen op twintig procent (20%). U weet ook wat dat betekent tegen de huidige koers. Mag ik daar uw goedkeuring voor? Meneer Van der Heide.

De heer Van der Heide: Mag ik vragen meneer de voorzitter? Hoe belangrijk vindt u dit punt?

De voorzitter: Ik denk, wat ik u zo even aangaf, dat als je kijkt naar een kleine buy en build strategie et cetera dat het dan prettig is als je een zekere flexibiliteit kunt hebben.

De heer Van der Heide: Is dat het enige punt waarom u het belangrijk vindt?

De voorzitter: Ik geloof niet dat ik daar andere gedachten over heb.

De heer Van der Heide: Nee? Want volgens mij hebt u aangegeven dat bij een buy en build strategie de voorstellen altijd voorgelegd worden aan de aandeelhouders.

De voorzitter: Ja, natuurlijk.

De heer Van der Heide: Dus kunnen wij dit punt daarin gewoon meenemen. Dus hebt u het helemaal niet nodig?

De heer Van den Boom: Het is prettig als je deze flexibiliteit al hebt.

De heer Van der Heide: Ja, maar voor welke situatie?

De heer Van den Boom: Voor die situatie.

De voorzitter: Al is het maar om de onderhandelingen in te gaan. Uiteindelijk komen we voor de goedkeuring toch bij u.

De heer Van der Heide: Ja. Dus hebt u het niet nodig.

De voorzitter: Jawel.

De heer Van der Heide: Nee, natuurlijk niet.

De voorzitter: Nee, we gaan het niet eerst omdraaien. Dat maakt het allemaal te complex en te star. Dat gaan we niet doen.

De heer Van der Heide: U hebt het over te complex en te star. Volgens mij is het veel eenvoudiger. En qua starheid, het enige wat u zich ontzegt is wanneer u geld nodig hebt voor het bedrijf.

De heer Van den Boom: Ja, dat is onderdeel van die flexibiliteit.

De heer Van der Heide: Als u dat als argument hanteert zeg ik akkoord. Maar als u alleen build en buy strategie zegt dan zeg ik niet.

De heer Van den Boom: Voor beide situaties.

De voorzitter: Dank u meneer Van der Heide voor uw commentaar.

Dan brengt mij dat bij punt 7 en dat is de herbenoeming van KPMG als accountant van de onderneming.

7. Toelichting (her)benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2008

Wij hebben het in een eerdere momenten van de vergadering al gehad over de kostenstructuur die dat met zich brengt. We hechten eraan om de relatie die momenteel bestaat met KPMG te handhaven. KPMG kent het bedrijf inmiddels zeer goed. We hebben samen met KPMG heel wat discussies gehad en er zijn desinvesteringen, strategieën, jaarverslagen en dat soort zaken tegen het licht gehouden. Wij willen dat graag zo handhaven en wij stellen voor om KPMG ook het mandaat te geven voor het lopende boekjaar. Tegelijkertijd zeg ik u dat KPMG vertegenwoordigd was door haar partner, vennoot Jan Boer. Jan Boer heeft de afgelopen drie jaar namens KPMG de verantwoordelijkheid gedragen voor de jaarrekening en het jaarverslag. Wij wensen hem daar zeer gaarne voor te danken want Jan heeft ons vandaag de eer gebracht om zijn pensioen te onderbreken om hier bij de vergadering aanwezig te zijn. Jan, ik wil jou in ieder geval hartelijk dank zeggen voor datgene wat jij in de afgelopen drie jaar voor ons hebt gedaan. Dank u. Mag ik uw instemming om KPMG ook het mandaat voor het huidige boekjaar te verlenen? Dank u heren. We gaan door. Dat brengt mij bij punt 8. Dat is de herbenoeming van de leden van de Raad van Commissarissen, Leon Van den Boom en mijzelf.

8. Toelichting herbenoeming van de heer S.L.M. Houtakkers en L.P.E.M. van den Boom als lid van de Raad van Commissarissen

De voorzitter: Wij staan op de nominatie om onze eerste termijn dit jaar af te sluiten. Wij zijn beiden bereid om in functie te blijven ondanks het feit dat het natuurlijk af en toe een weg is met wat hobbels. De vennootschap bevindt zich in een moeilijke situatie. We hebben getracht daar onze bijdrage bij te leveren om in ieder geval te komen tot waar we vandaag zijn en wij stellen dus onszelf wederom beschikbaar. De samenstelling is beperkt. Wij zijn met twee. Dat wil niet zeggen dat dit ook altijd zo zal blijven. Dat hangt ook een beetje af denk ik van de ontwikkeling en de richting die de vennootschap opgaat. Maar vooralsnog stellen wij voor om in deze constellatie de Raad van Commissarissen te bemannen. Wie mag ik daarover het woord geven. Meneer Hartog.

De heer Hartog: Ik spreek namens Todlin Van der Kolk Beheer. Wij zijn absoluut voorstander van het blijven van u beiden als Commissaris. Het lijkt ons goed om in het kader van het tweesporenbeleid, u noemde zelf al de mogelijkheid dat er nog meer Commissarissen bij kunnen komen, eens te kijken of er in het kader van het ondernemersmodel misschien nog een aanvullende competentie bij de Raad van Commissarissen moet komen. Daar zouden we, in ieder zo begrijp ik van u ook de opening voor zien. Dus wat dat betreft lijkt het goed om dat in ieder geval mee te nemen in de uiteindelijke strategie en het ondernemersmodel als dat ingevuld gaat worden. Overigens denk ik dat het goed is om te

benadrukken dat wij als grootaandeelhouder een gevoel hebben dat het ondernemersmodel meer waarde gaat toevoegen dan nu onder deze voorwaarden een verkoop. Zeker gelet op het feit dat de koers op dit moment onder intrinsiek is, lijkt het voor de hand te liggen dat de waardering zoals die nu wordt gegeven door de beurs niet de juiste waardering is en tegen een onjuiste waardering op de beurs een exit realiseren lijkt voor niemand interessant. Dus wij hopen van harte dat het ondernemersmodel, eventueel aangevuld met een extra commissaris, Blue Fox weer in de goede vaart der volkeren kan brengen. Dank u wel.

De voorzitter: Dank u voor uw woorden. Meneer Van der Heide.

De heer Van der Heide: Meneer de voorzitter, toen uw functie als gedelegeerd commissaris ter sprake kwam, zei de heer Van den Boom: "Het lijkt mij passend dat ik daar antwoord op geef".

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: En dat lijkt mij ook juist.

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: Nu zit u hier, heren Commissarissen, uw eigen voorstel tot benoemen te verdedigen. Dat komt niet zo vaak voor trouwens, want meestal is het getrap. Dan gaat de een weg en dan gaat de ander weg. Dus het is wat merkwaardig in feite dat ik tegen een voorzitter aanspreek waar het over zijn eigen functie gaat. Dat komt normaliter niet voor in vennootschapslan. Maar gegeven de situatie zij dat zo. Ik heb met u veel gesproken over de informatie waar een aandeelhouder recht op heeft en ik ben het vaak met u oneens geweest. Het gaat eigenlijk om het artikel 4.3 van de corporate governance code: het verschaffen van alle relevante informatie aan aandeelhouders tenzij een zwaarwichtig belang van de vennootschap zich daartegen verzet en dan zit het hem vooral in dat zwaarwichtig. En u meneer de voorzitter, en ik kan niet beoordelen in hoeverre dat voor de hele raad geldt, vindt in ieder geval dat er veel zwaarwichtiger belangen zijn. Ik noem er een paar. De belangrijkste gebeurtenis in 2005 was het ingrijpen van de grootaandeelhouders bij de benoeming van een commissaris. De voorzitter van de Raad van Commissarissen verdedigt de stelling dat deze gebeurtenis niet in het jaarverslag als 'important event' dient te worden opgenomen. U zegt wel er komt netjes in natuurlijk wie er benoemd is en wanneer die benoemd is. U zit nu in uw tweede termijn, omdat u eerste drie maanden benoemd bent.

De voorzitter: Ging dat 'important event' over mijzelf?

De heer Van der Heide: Nee.

De voorzitter: Want dat zou ik in ieder geval niet willen vermelden.

De heer Van der Heide: Nee, u hebt het nog niet door. Het gaat erom dat in een aandeelhoudersvergadering een voorstel behandeld wordt tot benoeming van een commissaris en dat een vertegenwoordiger van de grootaandeelhouders op staat en die zegt mijne heren wilt u puntje 7 op de agenda verschuiven naar puntje 3.

De voorzitter: Ja dat. Ik herinner het mij weer.

De heer Van der Heide: Waarop meneer Knüppe, meen ik was het zei kunt u even uitleggen wat de bedoeling daarvan was.

De voorzitter: Dat was de toenmalig voorzitter. Ja.

De heer Van der Heide: Want hij had niet door dat puntje 4 decharge van bestuur en commissarissen was en alleen als gedaan werd wat grootaandeelhouders wensten zou er decharge plaatsvinden en anders niet. Dat is in vennootschapslan een buitengewoon belangrijke gebeurtenis die te weinig voorkomt. Maar u vond hem niet belangrijk genoeg om hem als 'important event' in het jaarverslag op te nemen.

De voorzitter: Ja, dat klopt.

De heer Van der Heide: Dan, de heer Van den Boom heeft het ook genoemd, in 2006 de verschillen van inzicht tussen Bestuur en Commissarissen wat geleid heeft tot het ontslag van de heer Eisma. U verdedigt de stelling dat aan aandeelhouders geen toelichting over deze verschillen hoeft te worden gegeven.

De voorzitter: En dat staat nog steeds.

De heer Van der Heide: En dat staat er nog steeds.

De voorzitter: Ja, dat staat er nog steeds.

De heer Van der Heide: Jammer dat die grootaandeelhouder heeft gezegd we houden deze voorzitter, want ik ben het er echt niet mee eens. En let wel de heer Van den Boom heeft aangegeven er waren structurele problemen en met name in het bestuur en daar zaten zittende Commissarissen bij die voortdurend de voorzitter, Eisma, gesteund hebben.

De heer Van den Boom: Nu toch niet meer.

De heer Van der Heide: Ja, maar die zaten erbij toen gevraagd werd om op die verschillen in te gaan.

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: En desondanks houdt u iedereen de hand boven het hoofd en zegt u van: "Jongens daar praten we niet over". Wellicht uit respect voor mensen. Ik kan me dat heel goed voorstellen.

De voorzitter: Ik heb ooit wel eens genoemd, dat weet u ook nog wel, dat de rust in de onderneming op een bepaald moment zeer belangrijk is. Het moment waar we toen in verkeerden was een zeer hectisch moment. En u weet net zo goed als ik, dat daar waar je dan op een gegeven moment uit elkaar gaat als bestuursvoorzitter en als onderneming dan ligt daar een meningsverschil aan ten grondslag dat was, zo heb ik ook altijd gezegd, op governance niveau en meer werd daar niet over gezegd.

De heer Van den Boom: Ik wou daar ook nog iets over zeggen. Het is natuurlijk de verantwoordelijkheid van de Raad van Commissarissen om toezicht te houden op een zodanige manier dat de continuïteit van de onderneming niet in gevaar komt. Meneer Eisma was oprichter van een van de rechtsvoorgangers van Blue Fox, lange tijd aandeelhouder geweest en directievoorzitter en heeft natuurlijk zijn banden en relaties binnen die onderneming. Ik vind dus dat je heel terughoudend moet zijn met het doen van uitspraken over oorzaken en vooral specifieke oorzaken omdat je niet weet wat voor schade je daarmee aanbrengt aan die onderneming en binnen de verhoudingen in die onderneming. Dus ik vind wel dat je daar de grootst mogelijke zorgvuldigheid bij moet betrachten en dan doet zich dus de vraag voor of je tegemoet komt aan vragen van aandeelhouders die zeggen: "Wij willen precies weten wat er is gebeurd" versus het bewaken van het belang van de onderneming omdat je niet precies weet wat de consequenties voor die onderneming zullen zijn op het moment dat jij aan die aandeelhouder een heleboel dingen gaat vertellen. Wij kiezen dan, en dat past in onze verantwoordelijkheid, primair voor dat laatste belang, die continuïteit van de onderneming, hoezeer u ook een punt heeft dat je ook verantwoording moet afleggen over de zaken die spelen. Maar die afweging moet je natuurlijk altijd maken. En ik heb dat in een eerdere situatie bij een andere beursgenoteerde onderneming meegemaakt een aantal jaren daarvoor waarin precies diezelfde afweging lag van hoe moet je aan de aandeelhouders en daarmee aan het grotere publiek of de maatschappij allerlei details vertellen, terwijl dat directe schadelijke consequenties kan hebben voor die onderneming. Dat is een heel lastige afweging, maar als puntje bij paaltje komt dan moeten wij kiezen voor de continuïteit van de onderneming en het bewaken van het belang van dat bedrijf. Ik begrijp de vraag. Ik zou waarschijnlijk in uw positie ook denken van ik wil daar meer van weten. Maar ik hoop dat u daar begrip voor heeft dat wij die tegenstelling van belangen die hier dan bijeenkomt moeten afwegen en dat we uiteindelijk altijd zullen kiezen voor het belang van de onderneming.

De heer Van der Heide: Daarbij kiest u in feite dat u het aan de fantasie van de medewerkers, alle betrokkenen, overlaat wat daar nou eigenlijk heeft plaatsgevonden en zoals u waarschijnlijk toch weet gaat de fantasie veel verder dan wat er in werkelijkheid gebeurd is.

De heer Van den Boom: Dat is inderdaad.

De heer Van der Heide: Oftewel als u de grenzen goed afbakt van wat er gecommuniceerd gaat worden en waar het zakelijke verschil ligt dan bereikt u waarschijnlijk veel meer rust, duidelijkheid en ondersteuning van de onderneming dan dat u tegen het belang van de onderneming inwerkt als u zwijgt.

De heer Van den Boom: Ja, maar alles is genuanceerd. Als je in de periode voorafgaand aan een dergelijke scheiding der wegen op AVA's en BAVA's rondloopt en je praat in de marge van de vergadering met de ene aandeelhouder en de andere aandeelhouder en je proeft en je hoort daarin een grote mate van ontevredenheid over het al jarenlang gevoerde beleid dan mag je er ook van uitgaan dat je niet heel veel toelichting dan nog hoeft te geven op allerlei details die aan de beslissing om uit elkaar te gaan ten grondslag hebben gelegen.

De heer Van der Heide: Nee. Ik denk ook niet dat het om details gaat. Maar als u als toezichthoudend orgaan kunt aangeven: "Dit was fout in de strategie of in het bestuursmodel of in de samenwerking tussen de topdirectie en de directies van de vestigingen" dan hebt u gewoon een helder punt en dan weet iedereen waar die aan toe is. En dat leidt tot een oplossing. Dat leidt tot ruimte. Dat leidt tot energie van '....., ze hebben het door", terwijl het zo is als u het niet door hebt.

De heer Van den Boom: Ik kan u verzekeren: we hadden het door.

De heer Van der Heide: Behalve Porini. Dat was moeizaam, maar dat bleek toch nog erger in elkaar te zitten. Dat is dus een punt maar toen werd het nog gekker. Daarna werd aan Eisma de gelegenheid gegeven om een presentatie te geven van de fantastische resultaten die hij geboekt had en hoe goed hij de onderneming geleid had. Wat leidde tot een aandeelhouder achterin de zaal die zei: "U vergeet de softwareactiviteiten. Want als u dat weghaalt dan is het een grote verliesgevende tent."

De heer Van den Boom: Ja.

De heer Van der Heide: En het feit dat hier aan windowdressing wordt gedaan daarmee doet u het respect voor de CEO geen recht.

De heer Van den Boom: Maar is dit allemaal in het kader van de eventuele herbenoeming van de heer Houtakkers en mijzelf?

De heer Van der Heide: Dit gaat precies over de toonzetting in een aandeelhoudersvergadering en daar is de president-commissaris voor verantwoordelijk.

De voorzitter: Ja, en die toon wordt inderdaad gezet.

De heer Van der Heide: Ja.

De voorzitter: Ja, en dat zal ook waarschijnlijk zo blijven.

De heer Van der Heide: Dat vind ik jammer. Ik zal nog een aantal punten noemen. Vaak is gevraagd aan Commissarissen om toe te lichten ook achteraf wat er dan in de periode 2002-2004 fout gegaan is. Degenen die dat konden vertellen waren Pellenaars en Pannekoek.

De voorzitter: Juist.

De heer Van der Heide: De PP's. Maar u voorzitter hebt vragen daarover afgekapt. Die werden niet beantwoord. Dat is geen transparantie. Dat is geen informatievoorziening. Dat is informatie weghouden van aandeelhouders die niet terecht is. Het heeft niets met de belangen van de onderneming te maken. Dus moet u de gelegenheid geven om die discussie te voeren. Ja?

De voorzitter: Ja, ik hoor wat u zegt. Die discussie hebben wij al vaker gevoerd.

De heer Van der Heide: Het jammere is dat u die discussie niet voert. De discussie is met argumenten en dan gaat het om de argumenten en die noemt u niet. U zegt het gebeurt gewoon niet. En het siert in de moderne tijd een voorzitter van de Raad van Commissarissen niet. Daar gaat het om. Nog even kijken of er nog meer was. Over dat rapport van de Rost met advies. "Nou jongens dat deed er helemaal niet toe" heb ik net van meneer Van Steijn begrepen. Dus daar zullen we het verder niet meer over hebben. Als u me dat direct had verteld dan had dat een hoop discussie voorkomen en hadden we veel eerder aan de koffie kunnen zitten bij al die vergaderingen.

De voorzitter: Dat kan alsnog.

De heer Van der Heide: Dan komt nu naar voren toe door lang vragen dat het dus een heel moeizame relatie was tussen Porini en het bestuur van de holding.

De voorzitter: Ja.

De heer Van der Heide: Dat is nooit verteld. Er is ook nooit verteld dat op een gegeven moment de heer Van Steijn niet meer op speaking terms was met de directie van Porini.

De heer Van den Boom: Dat heb ik toch helemaal niet verteld.

De heer Van der Heide: Ja, maar dat is toch wel zo?

De heer Van den Boom: Dat leidt u af uit mijn woorden?

De heer Van der Heide: Nee, nee, nee, nee. Dat is me uitdrukkelijk door een grootaandeelhouder verteld. Dus, nee, nee, ik sta hier niet te fantaseren.

De heer Van den Boom: Wat een grootaandeelhouder aan u vertelt is niet iets wat wij hier hoeven te bespreken.

De heer Van der Heide: Nee. Als het zo is dat inderdaad er een moment is geweest dat de voorzitter van de holding niet meer op speaking terms is met de directie van een werkmaatschappij dan moet dat bekend zijn.

De heer Van den Boom: Maar dat is niet aan de orde.

De voorzitter: Mag ik er even iets op zeggen want dat betreft mijn rol in het hele Italiaanse verhaal.

De heer Van der Heide: Wellicht.

De voorzitter: Nee, nee. Maar er is geen moment geweest dat er niemand meer met elkaar op speaking terms was. Er is geen breuk geweest tussen directie op holding niveau en werkmaatschappij niveau. Dat je daar een wat meer bemiddelende actieve rol in opneemt wil nog niet zeggen dat je daarmee breuken aan het lijmen bent. Want dat was het ook niet. Echt niet. Maar vanuit die Italiaanse kant moest gewoon meer guidance gegeven worden. Klaar.

De heer Van der Heide: Maar de vraag is of...

De voorzitter: Nee, maar dat zijn insinuaties die moet u niet maken, want dat plaatst het allemaal in een verkeerd daglicht.

De heer Van der Heide: Een ogenblik want een aandeelhouder die fluistert mij iets toe. Ik moet even iets luisteren. Er wordt net gezegd dat u ervoor gezorgd heeft dat de lijnen open bleven.

De voorzitter: Ja, maar dat is iets anders. Dat is iets anders dan dat er een breuk was. Nee, nee.

De heer Van der Heide: Dat scheelt niet veel hoor.

De voorzitter: Nee, maar daar moet je enorm mee uitkijken.

De heer Van der Heide: Als een lijn dicht dreigt te raken.

De heer Van den Boom: Wacht even. Dit is een kwestie van semantiek. De heer Van Steijn als directievoorzitter stuurde de Italiaanse activiteiten aan. Daar moest heel veel gebeuren. Dus dat gaat met de bekende Van Steijn shuffle. Daar is hij beroemd om. Daar is hij vermaard om.

De heer Van der Heide: Ja, ik ken hem, scheidt u maar uit.

De heer Van den Boom: Dat kan hij.

De heer Van der Heide: Ja.

De heer Van den Boom: Maar er ligt al een heel lange relatie tussen de Porini mensen en Blue Fox: de Eisma periode. Daar zijn natuurlijk een aantal dingen gebeurd die wij ook niet precies weten, maar dat plaatst die relatie in een bepaalde gevoeligheid. Cees Van Steijn komt binnen en stuurt dat aan op zijn manier. Wij hebben een extra lijn gelegd om te voorkomen dat de zaken breken. Ik heb niet gezegd dat ze niet 'on speaking terms' waren, maar soms zijn relaties, zoals het vaker is tussen holding en dochter maatschappij, even stevig, even spannend, even moeilijk, even hard en even scherp. En daar kwam onze voorzitter die die lijnen openhield. Ja.

De heer Van der Heide: Maar waar het mij om gaat bij de voorbeelden die ik geef, is dat in de huidige tijd meer transparantie gegeven moet worden en meer informatie naar aandeelhouders gegeven moet worden en minder moeilijk gedaan moet worden over respect voor mensen, mensen de hand boven het hoofd houden. Het gaat om hoe zit het zakelijk in elkaar en dat moet, als het belang van de onderneming dat toestaat, gewoon verteld worden.

De voorzitter: Dat doen we dan ook.

De heer Van der Heide: Dat bent u van mening en natuurlijk bent u dat van mening.

De voorzitter: Maar misschien is er een interpretatieverschil over wat u vindt en wat wij doen.

De heer Van der Heide: Het terrein waar dat wel mag en waar dat niet mag, daar verschillen we in.

De heer Van den Boom: Maar het zal wat gemakkelijker zijn in de huidige constellatie denk ik.

De heer Van der Heide: Overigens had ik wel verwacht dat als we de weg opgaan van het ondernemingsbestuur dan kunnen we natuurlijk niet met een CEO van twee dagen in de week. Dat kan natuurlijk niet. Dus wat dat betreft als we kijken naar de continuïteit in leiding van het Bestuur dan moet dit wel op erg korte termijn hebben plaatsgevonden.

De voorzitter: Maar dan moet u ook even kijken naar wat ik in mijn inleiding zei. Dat geeft ons een maximale flexibiliteit om het bestuur vaste vorm te geven voor de toekomst. Dus dat is het wel.

De heer Van der Heide: Maar als u die flexibiliteit ook in die informatievoorziening naar de aandeelhouders heeft.

De voorzitter: Nee, meneer Van der Heide 'come on'.

De heer Van der Heide: Nee, daar moet u niet boos om worden.

De voorzitter: Nee.

De heer Van der Heide: Dat is een positieve bijdrage.

De voorzitter: Dat begrijp ik, maar flexibiliteit betekent geen starheid.

De heer Van der Heide: Dan wordt u een moderne voorzitter en daar draait het om.

De voorzitter: Een flexibele. Wie mag ik nog het woord geven. Niemand? Dan stel ik vast dat de heer Van den Boom en ikzelf een tweede termijn in zullen gaan als lid van de Raad van Commissarissen van Blue Fox Enterprises voor een maximale periode van vier jaar. Dank u. Dat brengt mij bij de rondvraag.

9. Rondvraag.

Aan wie mag ik het woord geven voor de rondvraag. Alvorens tot sluiting van de vergadering over te gaan hecht ik er wel aan om de heren Truijens en Rob Kooyman te danken voor hun steun en bijdrage tijdens de voorbereiding bij deze vergadering. De heer Kooyman, general counsel, heeft andere verplichtingen en heeft tussentijds de vergadering verlaten. Cees van Steijn wens ik hartelijk te danken voor de gegeven toelichtingen.. Dat wordt bijzonder gewaardeerd. De medewerkers van de onderneming hebben onder grote druk gestaan en staan nog onder grote druk. De aandeelhouders voelen zich onzeker en staan onder druk. Wij zullen er alles aan doen om enig gevoel van onbehagen of onzekerheid naar de toekomst toe weg te nemen. Daarbij zullen een aantal hobbels genomen moeten worden. Zodra daar aanleiding toe is komen we bij u terug.

10. Sluiting

Graag wens ik vanachter deze tafel allen hartelijk ten danken voor uw bijdragen. Meneer Van der Heide, uw opmerkingen met betrekking tot mededeling, communicatie en transparantie neem ik zeker ter harte. We zullen zien wat het resultaat wordt. Dat is iets anders, maar uw aller bijdrage is bijzonder gewaardeerd en ik kan u enkel nog uitnodigen voor een broodje, een koffie of een borrel of wat het ook moge zijn. Dank en tot de volgende keer. Wel thuis en een goed weekend.