

Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van

BLUE FOX ENTERPRISES N.V.,

gehouden in Hotel Vianen, Prins Bernhardstraat 75, 4132 XE Vianen op 26 mei 2009.

PRESENTIELIJST VAN AANDEELHOUDERS

Naam	Aandelen
Vereniging van Effectenbezitters (VEB) – de heer Maas	102
De heer J. van der Heide	100
Todlin N.V. – de heer M. Hartog	1.306.829
Todlin N.V. (de heer F.W.H. van Beuningen): gemachtigde de heer M. Hartog	1
Blikkenburg N.V. – de heer D. Lindenbergh	1.047.602
De heer A. Veldman	1
TOTAAL	2.354.635

ACHTER DE BESTUURSTAFEL

- de heer S.L.M. Houtakkers, voorzitter Raad van Commissarissen van Blue Fox Enterprises N.V.
- de heer L.P.E.M. van den Boom, lid van de Raad van Commissarissen van Blue Fox Enterprises N.V.
- de heer mr. D. Lindenbergh, lid van de Raad van Commissarissen van Blue Fox Enterprises N.V.
- de heer P.A.J.J. Aarts MBA, CEO Blue Fox Enterprises N.V.
- de heer H.J.J. Pullens bac, COO Blue Fox Enterprises N.V.

TOEHOORDERS

- mevrouw J. van Loon – Ploum Lodder Princen
- de heer H. Huisman
- de heer W. Riegman – KPMG
- de heer F. van het Kaar - KPMG
- de heer H. Bosboom
- de heer P. Toorenborg
- de heer C.J. van Stam
- mevrouw J. van Rosmalen
- mevrouw A.P. van Huisstede
- mevrouw M. Thie – Citigate First Financial
- mevrouw C. Verhagen – Citigate First Financial

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

Van het totaal geplaatste aandelenkapitaal van 7.336.284 aandelen zijn ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd 2.354.635 stemmen, zijnde in percentage 32,10% van het geplaatste aandelenkapitaal, zodat het recht bestaat op het uitbrengen van evenzoveel stemmen.

De agenda luidt als volgt:

1. Opening
2. Mededelingen Raad van Commissarissen.
3. Jaarrekening 2008 Blue Fox Enterprises N.V.
 - a. Vaststelling van de jaarrekening per 31 december 2008
 - b. Reserverings- en dividendbeleid
 - c. Corporate governance
 - d. Verlening decharge Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid
 - e. Verlening decharge Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht
4. Verslag Raad van Bestuur
5. Remuneratiebeleid 2009 – 2011
6. Benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2009
7. Samenstelling Raad van Commissarissen
 - a. Aftreden van de heer L. van den Boom als lid van de Raad van Commissarissen
 - b. Benoeming van de heer H. Huisman als lid van de Raad van Commissarissen
8. Rondvraag
9. Sluiting

1. Opening

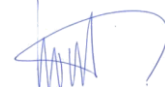
De voorzitter

Ik heet u welkom vandaag in Vianen. Ik zal een aantal formele mededelingen doen. De eerste is dat inzake de oproeping voor deze vergadering is voldaan aan alle statutaire eisen middels advertenties in de Officiële Prijscourant en het Financieele Dagblad op 11 mei 2009. 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 de stukken voor vergadergerechtigden kosteloos verkrijgbaar is gesteld. Tevens waren deze documenten ook op de website van de vennootschap geplaatst. Ik zal u dadelijk laten weten met hoeveel aandelen wij hier vandaag vertegenwoordigd zijn. Zoals gebruikelijk loopt er een tape tijdens de duur van de vergadering aan de hand waarvan notulen zullen worden opgemaakt. Dan heb ik nog enkele huishoudelijke mededelingen. Ik verzoek u om uw mobiele telefoon uit te zetten. Als u het woord wenst verzoek ik u daarbij gebruik te maken van een microfoon mede ook met het oog op de notulen. Door aandeelhouders zijn voor de vergadering geen voorstellen ingediend met betrekking tot andere agendapunten. Todlin heeft een aantal schriftelijke vragen gesteld, waarop bij de respectievelijke agendapunten nader zal worden ingegaan.

2. Mededelingen Raad van Commissarissen

De voorzitter

De laatste keer dat wij bijeen kwamen was op 12 december 2008 tijdens de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders in Amsterdam. Tijdens deze vergadering werden onder meer de huidige leden van de Raad van Bestuur aan u voorgesteld en benoemd en werd er beslist over een aanzienlijke verandering in de kapitaalstructuur van Blue Fox Enterprises N.V. Ook is uitvoerig stilgestaan bij de voorgeschiedenis van de uiteindelijk strategische keuze: het op standalone basis voortzetten van de resterende bedrijfsonderdelen waarvan NedGraphics meer dan negentig procent (90%) uitmaakt.



Zonder weer in te gaan op alle details zal ik voor de duidelijkheid het jaar 2008 en de meest markante momenten nogmaals onder uw aandacht brengen. In 2008 is de vennootschap bestuurd door twee verschillende Chief Executive Officers. Tot de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders van 29 april stond de vennootschap onder leiding van de heer Cees van Steijn. Na een ingrijpende reorganisatie, lees een turnaround, die gestart is in het derde kwartaal van 2006, was met de verkoop van Porini het operationele reorganisatieproces afgerond. Blue Fox bestond vanaf dat moment uit NedGraphics en DPI, een kleinere werkmaatschappij in de Verenigde Staten. Er was gedurende de turnaround een tweesporenbeleid gevoerd. Zoals toegelicht bestond dit uit twee componenten: een samengaan met of overname door een strategische partij, dan wel het uitrollen van een standalone scenario waarbij het bedrijf op eigen kracht naar een volgende fase van groei gebracht moest worden.

Cees van Steijn had reeds eerder aangegeven dat met de verkoop van Porini zijn taak erop zat en dat hij voor het ingaan van de volgende fase graag de leiding over de vennootschap zou willen overdragen. Wij als Raad van Commissarissen hadden respect voor zijn standpunt en zochten voor een flexibele invulling van de Raad van Bestuur teneinde aan het tweesporenbeleid verder invulling te kunnen geven. Met de benoeming van Arie van Leusden tijdens de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders van 29 april 2008 tot bestuurder van Blue Fox hadden wij gekozen voor optimale flexibiliteit. Tijdens die vergadering is aangegeven dat deze benoeming een tussenfase inleidde die ons als bestuur van de onderneming de gelegenheid moest geven het tweesporenbeleid verder uit te werken en een structurele oplossing te vinden zowel op bestuurlijk als op operationeel vlak.

Vanaf de zomer zijn er intensieve gesprekken gevoerd met diverse partijen om te komen tot een strategische samenwerking al dan niet in de vorm van een reverse takeover. Er werd gesproken onder tijdsdruk. De liquiditeitspositie van de onderneming noopte ons ertoe. Er hadden zich partijen gemeld die interesse hadden in enkel de beursnotering en partijen die enkel interesse hadden in de werkmaatschappij NedGraphics. Beide trajecten zijn bestudeerd, maar de conclusie was dat er in beide gevallen weinig tot nagenoeg geen waarde zou worden gecreëerd voor aandeelhouders. De continuïteit van de onderneming primeerde in onze gedachte, maar het belang van alle stakeholders diende waar mogelijk zoveel mogelijk te worden gediend. Dit heeft ons ertoe gebracht om uiteindelijk twee opties open te houden: een overname van Blue Fox Enterprises N.V. als geheel dan wel het standalone scenario. Inmiddels was er ook gesproken met potentiële kandidaten voor de Raad van Bestuur voor het geval het standalone scenario uiteindelijk de enige weg zou zijn. Beide opties liepen parallel en, zoals reeds is gezegd in december, is ons dat later goed van pas gekomen.

In de loop van oktober werd bekend dat de operationele resultaten achterbleven en er een liquiditeitskrapte zou kunnen ontstaan in de laatste twee maanden van het jaar. Daar waar tot 2007 de huisbankier een overbruggingskrediet verschafte om te voorzien in de behoefte van werkkapitaal tot januari van het daaropvolgende jaar, hield deze thans de deur dicht. Dit was een bijzonder lastige positie die de druk om snel tot een eindoplossing te komen enkel maar vergrootte. De kapitaalmarkt zou geen oplossing meer bieden. Dat stond inmiddels vast. De oplossing moest worden gevonden in een fusie of overname. In de eerste twee weken van oktober kwamen de gesprekken met één potentiële overnemende partij in een stroomversnelling. De activiteiten van NedGraphics waren complementair aan de activiteiten van deze partij die middels een reverse takeover een beursnotering wenste. Dat zou een ideale oplossing zijn qua dealsize en ruilverhouding. In week 43, de week van 20 oktober, zou de voorgenomen transactie in detail worden uitgewerkt om in week 44 te kunnen worden aangekondigd. Het weekend van 18 en 19 oktober werd cruciaal en tijdens dat weekend besliste het betreffende management de onderhandelingen af te breken. Dit werd ons bericht op 20 oktober toen wij op weg waren naar het betreffende bedrijf om de volgende stappen te zetten. Als reden gold het toenmalige beursklimaat, welke het bestuur te turbulent achtte. Dat was een tegenslag en het was niet onze eerste. Op dat moment bleek echter hoe belangrijk het was dat wij de twee sporen hadden gevolgd. Op de twintigste oktober 's middags werden de eerste contacten gelegd met het potentieel nieuw management, lees de huidige Raad van Bestuur, om het standalone scenario verder uit te rollen.

Er werd contact gezocht met grootaandeelhouders onder leiding van Todlin en met de financier om te zien of er op korte termijn tot een oplossing gekomen kon worden voor het nijpende liquiditeitstekort en om ruimte te creëren voor Jan-Hein Pullens en Pieter Aarts om hun plannen te presenteren en te toetsen op haalbaarheid. In de week van 27 oktober heeft er vervolgens intensief overleg plaatsgehad met de financier en met een aantal grootaandeelhouders. De verstrekte leningen voor een totaal van twee komma één miljoen euro (EUR 2.100.000,-) vervielen op 31 januari 2009 en op 30 juni 2009. Getracht moest worden om de vervaldatum naar een later tijdstip te verschuiven.

Aan grootaandeelhouders werd een additionele kapitaalinjectie gevraagd en beide partijen bleken bereid tot overleg. Op dat moment was er een opening voor de weg naar een oplossing. Er was geen tijd en er waren geen financiële middelen voor een publieke plaatsing. In de eerste week van november werd de mogelijke structuur verder uitgewerkt door het bestuur en werd er verder gesproken met de heren Aarts en Pullens. Op 5 november is er een persbericht uitgegeven waarin werd aangegeven dat de focus lag op een zelfstandig voortbestaan van de onderneming met een versteviging van de kapitaalstructuur. Inmiddels was de kring van insiders aan het groeien en was spoed geboden. Ieder der partijen was zich hiervan bewust. Het tempo waarin de gesprekken elkaar opvolgden lag derhalve hoog en op 11 november vorig jaar heeft er een bespreking plaatsgevonden waaraan alle betrokken partijen hebben deelgenomen. De uitkomst van die bespreking was dat zowel de financier als het overgrote deel van de grootaandeelhouders vertrouwen hadden in de zienswijze van de beoogde bestuurders en een doorstart van de onderneming niet wensten te blokkeren. Op 13 november was duidelijk waar de onderneming stond. De vervaldatum van de leningen werden doorgeschoven naar 31 december 2010 en de grootaandeelhouders waren bereid in te schrijven op een converteerbare lening. In het weekend van vijftien november heeft vervolgens overleg plaatsgehad met de crediteuren op het niveau van de holding om de uitstaande vorderingen met 50% te verlagen. Dat weekend is er een crediteurenakkoord bereikt. Op 18 november was er voorzien in de kapitaalbehoefte en werd er definitief overeenstemming bereikt over het beloningsmodel voor de Raad van Bestuur. Op 19 november om vier uur is het persbericht gepubliceerd waarin het bovenstaande werd medegedeeld. Ik denk dat het goed is om hier nog te benadrukken dat het de facto om een reddingsplan van de onderneming ging.

De heren Aarts en Pullens waren en zijn zich nog steeds bewust van de zware taak die zij op zich hebben genomen om Blue Fox de juiste richting te geven in deze moeilijke marktomstandigheden. Vanaf 1 januari vormen de heren Aarts en Pullens de Raad van Bestuur van Blue Fox Enterprises N.V., een collegiale Raad van Bestuur. Het moge duidelijk zijn dat beide heren reeds begin december hun inwerkperiode zijn gestart. Zij hebben op dat moment een honderddagenprogramma opgesteld waarin een aantal doelstellingen waren geformuleerd waarover later in deze vergadering meer zal worden gezegd. Het realiseren van deze doelstellingen zou leiden tot het toekennen van een eerste tranche aandelenoptie van 5% in totaal. De discussie tijdens de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders aangaande het remuneratiepakket was levendig. Dat herinnert u zich waarschijnlijk allemaal nog wel. Inmiddels is onlangs een notitie bevattende het remuneratiebeleid op de website van de onderneming geplaatst. Dit document was tevens in de bijlage van de agenda van deze algemene vergadering opgenomen. Later tijdens de vergadering komt dit document ter sprake. Niet iedereen onder u was het eens met de zienswijze van ons als Commissarissen en daar is niets mis mee. Wat ons wel verbaasde was dat in één van de externe verslagen van de vergadering aan de Chief Executive Officer een salaris werd toegedacht van EUR 850.000,-. U allen weet dat dit ver van de waarheid ligt en wij betreuren een dergelijke berichtgeving. Ware het immers zo geweest, dan zou die discussie nog veel levendiger zijn geweest. Inmiddels zijn we halverwege 2009 en zien we dat de economische crisis haar negatieve stempel drukt op de markten. Dat geldt ook in de textielmarkt en ook Blue Fox is geraakt. Een aantal kleinere spelers in die markt hebben hun activiteiten reeds moeten staken. Dit biedt uiteraard kansen, maar net op het moment dat je als bedrijf afhankelijk bent van flexibele en kortetermijnkredieten laten de banken het volledig afweten en dat helpt niet. Er wordt geen marktaandeel verloren, maar nieuwe orders worden steeds maar uitgesteld. Uiteraard is dit onderwerp uitvoerig aan de orde geweest in de besprekingen met KPMG. Een contingentieplan is uitgewerkt. Noem het maar een stresstest. En de stilvallende vraag heeft uiteraard haar gevolgen voor de liquiditeitspositie van de onderneming.

Herfinanciering van de bestaande leningen en het aantrekken van vers werkkapitaal vormen een voortdurende uitdaging. Nieuwe productlijnen, ontwikkeld op basis van huidige NedGraphics software, komen door deze krapte in de verdrinking en dat maakt de vicieuze cirkel rond. De onderneming vaart scherp aan de wind en constante monitoring van prioriteitsstelling is een vereiste. We zijn er dus nog niet. Dat is niet prettig om te zeggen, maar het is de realiteit die wij met u moeten delen. De Raad van Bestuur is ambitieus en vraagt veel van de medewerkers. De spirit is goed en iedereen is gemotiveerd. De heren Aarts en Pullens zullen hierop onder punt vier verder terugkomen. Ik wou het tot zover bij deze inleiding houden.

3. Jaarrekening 2008 Blue Fox Enterprises N.V.

a. Vaststelling van de jaarrekening per 31 december 2008

De voorzitter

Ik zou graag het woord willen geven aan de heer Aarts voor een toelichting op de jaarrekening.

De heer Aarts

Ook namens de Raad van Bestuur heet ik u uiteraard welkom in deze "prachtige" zaal, die we met zorg gekozen hebben. We willen het ook graag dichtbij huis houden. Zoals u weet hebben wij ons kantoor in Vianen. Ik ben inmiddels bijna vijf maanden formeel bij Blue Fox aan de slag en één van de taken als Raad van Bestuur is uiteraard ook de afsluiting van het jaar 2008 dat wij niet lieflijk hebben meegemaakt. Ik wil een citaat aanhalen van een van onze collega's die ons inmiddels heeft verlaten toen wij in een van de eerste weken de reviews deden van de activiteiten in Amerika. Deze Fransman die inmiddels toch al wel tien jaar in de VS woonde antwoordde toen: "Jan-Hein and Pieter, it is not a rosy story." Dat brengt mij ook tot de samenvatting van de jaarrekening voordat we wat meer op de details ingaan. Het nettoverlies van de onderneming bedroeg over 2008 EUR 6.200.000,-, wat afsteekt ten opzichte van het positieve resultaat in 2007 van EUR 4.600.000,-. De belangrijkste reden voor dit nettoverlies zit hem met name in het boekverlies wat genomen is na de desinvestering van Porini ten bedrage van ongeveer EUR 3.400.000,- en een impairment op de geactiveerde software binnen Blue Fox van EUR 1.200.000,-. Als we kijken naar het resultaat uit de normale bedrijfsvoering en we consolideren de activiteiten van NedGraphics, DPI en de holding, dan kunnen we zeggen dat het operationele resultaat, de EBIT van de onderneming, EUR 1.100.000,- negatief bedraagt. Als we dat normaliseren kunnen we dat vergelijken met de EUR 700.000,- over 2007. Kijken we naar 2009 dan hebt u ook onze business update na het eerste kwartaal kunnen lezen. Daarin hebt u kunnen zien dat wij voor 2009 inmiddels praten over een herstel van de markt. Maar dat herstel zal vooral zichtbaar zijn in de VS. Voor Europa zijn wij daar wat minder positief over als het om dit jaar gaat. Inderdaad, zoals onze voorzitter al aanhaalde, hebben wij in de eerste vijf maanden een aantal maatregelen voorzien om de kosten te reduceren naar gelang wij tegenvallers in de omzet moeten boeken. Al met al is onze aandacht in financiële termen met name geconcentreerd op de cashflow. Dat moge geen verassing zijn.

Als we kijken naar het resultaat voor 2008 dan moeten we stellen, met name kijkend naar de omzet, dat we daar in relatie tot 2007 moeten spreken over een forse achteruitgang. De grootste activiteit, NedGraphics, had te maken met een achteruitgang van 17,2% in vergelijking met 2007 ofwel EUR 1.800.000,-. DPI, onze werkmaatschappij in Los Angeles, had ook te maken met een achteruitgang van omzet van EUR 300.000,-. De kosten zijn in het jaar 2008 in relatie tot 2007 fors teruggebracht. Als we de eerder genoemde impairment niet in deze vergelijking meenemen, dan kunnen we zeggen dat de personeelskosten met 11,2% zijn gereduceerd in vergelijking met 2007 ofwel met ongeveer EUR 800.000,-. Alle overige kosten, exclusief de impairment, zijn gereduceerd met EUR 700.000,-, ofwel ongeveer 15% in verhouding tot 2007. Het operationele resultaat, zoals u kunt zien op dit overzicht, bedraagt dan EUR 2.200.000,- negatief in relatie tot EUR 700.000,- in 2007. Maar nogmaals, deze EUR 2.200.000,- is vooral ook beïnvloed door de impairment van nagenoeg EUR 1.200.000,- die wij hebben moeten doen.



Dan wil ik nog iets meer zeggen over ons resultaat zoals u dat in ons jaarverslag hebt kunnen lezen. Dat jaarverslag hebben wij overigens voor het eerst alleen in het Engels uitgebracht en hebben wij ook voor het eerst alleen op onze website gepubliceerd. Desondanks zie ik dat bijna iedereen een papieren versie bij zich heeft. Uit de normale bedrijfsvoering, laten we zeggen de winst na belastingen, kunnen we zeggen dat het verlies ongeveer EUR 2.500.000,- is. De belangrijkste oorzaak daarvan is te vinden in een economische teruggang. Ik ben net al even ingegaan op de achteruitgang in omzet. Ik denk dat we nog steeds moeten stellen dat in 2008 de holdingkosten significant zijn voor een dergelijke kleine onderneming. Als we kijken naar het operationele resultaat van de twee werkmaatschappijen, dan zien we dat NedGraphics in 2008 ondanks de teruggang in omzet nog altijd een positieve bijdrage heeft gehad in termen van operationeel resultaat van EUR 400.000,- en dat DPI een negatieve bijdrage heeft gehad in 2008 maar dat het operationele resultaat in ieder geval beter was dan in 2007.

Dan maken we een sprong naar de balans. Die is natuurlijk toch enorm veranderd in vergelijking met 2007 met name door de desinvestering van Porini en de impairment op de NedGraphics goodwill, waardoor de fixed assets zijn afgenomen van ruim EUR 13.000.000,- op 31 december 2007 naar ongeveer EUR 8.300.000,- per 31 december 2008. Dat brengt mij tot de shareholders' equity, die met EUR 6.300.000,- is afgenomen en dat komt uiteraard door het nettoverlies wat er in 2008 is geleden.

Al met al betekent dit dat de solvabiliteit van de onderneming er beduidend op achteruit is gegaan. Als we de situatie per 31 december vergelijken van 2007 versus 2008 dan is de solvabiliteit in 2008 op een kleine 28% uitgekomen, versus een solvabiliteit van 47,6% per 31 december 2007.

De voorzitter

Ik zou graag nog een opmerking van maken en dat betreft het aantal aandelen dat hier vandaag aanwezig of vertegenwoordigd is. Dat zijn 2.354.635 aandelen en die vertegenwoordigen bij elkaar 32,1%. Voorts is het goed voor u om te weten dat ook KPMG, vertegenwoordigd door de heren Riegman en Van het Kaar, hier vooraan in de zaal aanwezig zijn. Aan wie mag ik het woord geven met betrekking tot de jaarrekening?

De heer Maas

Op pagina vijftien van het jaarverslag staat dat DPI weinig weegt op de resultaten van Blue Fox Enterprises N.V. Mijn vraag is derhalve of de verkoop van DPI overwogen wordt gezien die opmerking die daar geplaatst is?

De heer Aarts

Gezien de strategische waarde van DPI binnen Blue Fox is dat inderdaad iets wat we moeten overwegen. Als we kijken naar de waarde van DPI binnen de onderneming hebben we daar tot nu toe niet heel veel aandacht aan besteed. We zijn daar vooral bezig ervoor te zorgen dat de cashflow positief blijft. Dat heeft alles te maken met het product wat verouderd is in een markt die wel degelijk een dynamiek heeft. We zijn continu bezig om daar de kosten te reduceren in functie van de afnemende omzet. Overigens zal het vinden van een overnemende partij voor DPI nog niet zo heel eenvoudig zijn gegeven het technologische karakter van dit product.

De heer Maas

Is het wel iets wat wel degelijk de aandacht heeft en wordt overwogen?

De heer Aarts

Uiteindelijk zal DPI niet overleven in deze markt. Dus we zullen moeten kijken of we in de loop van het jaar daar de aandacht aan kunnen gaan besteden om uiteindelijk tot deze desinvestering over te gaan ofwel dat we stoppen met de activiteiten, waarbij we de contracten die we met klanten hebben zullen respecteren.

De heer Maas

Dank u wel. Ik heb nog een paar aanvullende vragen. De vervaldatum voor de aflossing van de langetermijnlening van EUR 2.100.000,- is verschoven naar eind 2010. Dat is vorig jaar in december al vermeld, maar ik heb in het jaarverslag gelezen dat dit toen tegen een rente van 10% was. De resultaten nu zijn onveranderlijk zorgelijk. Welke noodplannen heeft Blue Fox Enterprises N.V. om op deze datum in 2010, we zitten nu immers al bijna halverwege 2009, aan haar verplichtingen te voldoen? Een aanvullende vraag daaromtrent is of er extra rente-eisen zijn gesteld om de aflossing van deze lening uit te stellen naar eind 2010?

De heer Aarts

Er zijn geen extra rente-eisen gesteld. Die zijn gecontinueerd naar het einde van 2010. Wat betreft de maatregelen om aan onze verplichtingen te voldoen, wil ik u graag verwijzen naar agendapunt vier, waarin wij onze plannen zullen toelichten voor wat betreft de toekomst en dus ook de jaren 2009 en 2010.

De voorzitter

Aan wie mag ik het woord geven?

De heer Hartog

In de schriftelijke vragen die van tevoren toegestuurd worden, stond onze vraag opgenomen ten aanzien van de vooruit gefactureerde omzet. Op de balans staat EUR 4.700.000,- opgenomen aan de passiefzijde. Wij vragen ons af welke activapost daartegenover staat, aangezien de debiteurenpositie lager is dan EUR 4.700.000,-. Die is EUR 4.300.000,- zeg ik uit mijn hoofd.

De heer Aarts

Ja, dat is een wat bijzondere situatie. Dat heeft alles te maken met de wijze waarop de business in Amerika zich ontwikkelt. Die brengt met zich mee dat wij onze onderhoudscontracten al op het einde van het jaar uittactureren en zelfs ook al voor een belangrijk deel innen. Dus de klanten betalen ook al voor het einde van het jaar. Maar de diensten die daarvoor verricht moeten worden vinden dus pas in het aansluitende jaar plaats. Dat is de reden waarom je dat verschil ziet. Dat betekent dat die debiteurenpositie daardoor gevormd wordt en dat die ook al geïnd wordt voor het eind van het jaar.

De heer van der Heide

Mijnheer de voorzitter, op de aandeelhoudersvergadering van 23 mei 2008 zijn de claims aan de orde geweest die plotseling naar voren zijn gekomen bij Porini, waardoor de prijs waartegen Porini verkocht kon worden duidelijk lager bleek te zijn dan verwacht. Over die claims is in het geheel niet gesproken maar in de notulen van de aandeelhoudersvergadering is wel aangegeven dat Commissarissen de vraag over die claims graag zouden willen beantwoorden, maar dat dit niet goed uitkwam in verband met de closing van de overeenkomst. Ik zou graag uitleg willen hebben over die claims en de redenen waarom dat niet aan aandeelhouders gemeld is.

De voorzitter

Het antwoord op uw laatste opmerking is dat het uiteraard een heel gevoelig onderwerp is in de transactie, ook vanuit juridisch perspectief en mogelijke acties die in Italië ondernomen zouden kunnen worden tegen Porini. Wij hebben toen gezegd dat wij daar openheid in zullen geven op het moment dat wij dat kunnen. De natuur van die claims die dus daarin verwerkt zijn tijdens de overname en bij de closing zat hem meer in de kwalificatie van arbeidscontracten onder Italiaans recht, wat eigenlijk als een soort konijn uit de hoed kwam, en die eigenlijk momenteel nog onderwerp van discussie zijn. Dat is niet tussen ons en Porini, maar wel nog in Italië zelf. Dat is eerlijk gezegd het enige wat ik daarover kan zeggen. .

De heer van der Heide

Mijnheer de voorzitter, hoeveel woog het konijn, want u zegt er kwam een konijn uit de hoge hoed?

De voorzitter

Het had zeker een impact.

De heer van der Heide

Naar Nederlandse normen en misschien ook wel naar Nederlands recht, en ik heb dat ook wel vanachter de bestuursafel gehoord, is hier sprake van oplichting aan de ene kant en aan de andere kant van misleiding van de holdingdirectie omdat men niet tijdig door de directie van de dochtermaatschappij op de hoogte is gesteld. Het heeft jullie overvallen. Is het dan wel redelijk dat u inderdaad hier, laat ik maar zeggen, het zwijgen over doet? Dit kan toch niet geaccepteerd worden. Dit kun je van geen enkele Raad van Commissarissen accepteren.

De voorzitter

In de uiteindelijke overeenkomst staan een aantal 'reps and warranties' en er staan ook een aantal garantiebepalingen in. En als dat binnen die kwalificaties valt, dan weet ik niet of van deze zijde van oplichting gesproken is zoals u dat noemt.

De heer van der Heide

Vanachter de bestuursafel is het oplichting genoemd.

De voorzitter

Dat kan ik mij niet herinneren. Ik vind dat nogal een zwaar woord in deze en ik denk ook dat je dat als zodanig niet hard kunt maken, zonder al teveel op juridische kwalificaties van het begrip in te willen gaan. Het is een feit wat naar boven kwam op het laatste moment. Het valt onder de paragraaf 'reps and warranties' van de overeenkomst. En dat heeft natuurlijk zijn invloed gehad. Wij allen weten en dat is u indertijd ook meegedeeld dat die Porini-transactie niet uit luxe was geboren. Ik denk dat als je in die context daar nu verder over zou doorgaan, en je zou zeggen misschien is het wel tijd om effectief juridische stappen te gaan ondernemen en advocaten te positioneren dat het hele circus weer van voren af aan zal beginnen. Het had misschien niet eens mogen gebeuren, het had misschien zorgvuldiger afgewogen moeten worden in dat hele proces. Maar, hoe zuur dat ook is, het is het verleden en laten we proberen dat verleden achter ons te laten. Bij Porini en aan de zijde van de koper van Porini is geen euro te halen. Dus dit is een 'fact of life' die heel hard aankomt, waar we nog uren over kunnen debatteren, maar waar ik en ook onze Italiaanse adviseur zeggen: "Je kunt hier geen kant mee op." Dat is een constatering. Ik weet dat u vorig jaar die vraag heeft gesteld. Ik weet dat heel goed en we hebben ook gezegd: "We willen hem zo goed mogelijk beantwoorden." Maar ik kan u alleen maar zeggen dat daar geen verdere acties op ondernomen zullen worden.

De heer van der Heide

Het bezwaar wat ik heb is het volgende. Je kunt zeggen: "We hebben veel gediscussieerd over of je nu wel moet doorgaan met Porini of niet."

De voorzitter

Ja, absoluut.

De heer van der Heide

"Hadden we het niet anders moeten doen? Hadden we Porini er niet gelijk uit moeten gooien en wellicht een andere werkmaatschappij moeten behouden?"

De voorzitter

Dat zou kunnen.

De heer van der Heide

Nee, u hebt besloten om met Porini door te gaan. U hebt zelfs een beroep op aandeelhouders gedaan voor extra financiële middelen.

De voorzitter

Dat klopt.

De heer van der Heide

We zijn gaan investeren, etcetera.

De voorzitter

Ja.

De heer van der Heide

En achteraf blijkt dat Porini een onbetrouwbare onderneming is. Ja? Bent u het daarmee eens?

De voorzitter

Wat er ook gebeurde, er ging zoveel geld ook steeds in dat Microsoft project op waar steeds aanvullende eisen kwamen. Wat ik me nog kan herinneren trouwens, ook nog van een eerdere vergadering, is dat u zelfs een keer opgemerkt heeft: "Houd er rekening dat als je met Microsoft in zee gaat dat je kans hebt dat het meer en meer en meer gaat worden." Inmiddels heb ik begrepen dat het minder en minder en minder gaat worden met Microsoft aan die kant. Maar dat het een dergelijke cashverslinder zou zijn daar kom je eigenlijk achteraf achter.

De heer van der Heide

Maar het gaat nog niet eens zozeer om dat cashverslindende. Het gaat erom dat het een onbetrouwbare onderneming is. De holding werd, waarschijnlijk door de directie, niet goed geïnformeerd. Pas toen in feite sprake was van onderhandelingen met potentiële kopers, heeft die directie waarschijnlijk om hen moverende redenen die claim naar boven gebracht.

De voorzitter

Ja, dat was op het laatste moment.

De heer van der Heide

Dat was op het laatste moment en waarschijnlijk omdat ze daarmee wellicht bereikten dat ze met de Italiaanse investeringsmaatschappij inderdaad tot een akkoord konden komen.

De voorzitter

Dat zou kunnen. Het zijn natuurlijk allemaal veronderstellingen. We hebben veronderstellingen en we hebben feiten. Als u vraagt: "Was het een onbetrouwbare onderneming," dan kan ik zeggen dat het een compleet andere dynamiek is van zaken doen en zich opstellen binnen groepsverband. Dat is gewoon een feit en dat is ook gebleken. Solidariteit was niet het woord wat je daar meteen gaat gebruiken. En binnen die dynamiek moet je op een gegeven moment keuzes maken. Wij waren ervan overtuigd, toentertijd ook nog door het management van 2005 en 2006 samen met Porini, dat de opportuniteit lag in dat 'industry builders' initiatief van Microsoft en dat het het ook waard was om daarop te focussen omdat daar de potentie zat. Vanuit die achtergrond is vanuit het bestuur ook gereageerd en is er ook funding gegaan richting Italië. Maar toen wij op een gegeven moment wel zagen dat het toch een andere kant opging dan dat wij allen hoopten en ons voorgesteld was, hebben we ook ingegrepen. En dat ingrijpen is een noodstop geweest. Dat was een noodrem.

De heer van der Heide

Toen zaten we in die positie en toen kwam die claim naar voren.

De voorzitter

Ja.

De heer van der Heide

Toen hebt u besloten om daar niets over te zeggen tegen aandeelhouders. U hebt in de buitengewone aandeelhoudersvergadering er ook niets over gezegd. In het jaarverslag staat er ook niets over. Het is dat ik terugkom op de notulen van de algemene vergadering van aandeelhouders van een jaar terug dat dit punt nog aan de orde komt. Oftewel u bent er een voorstander van om hier niets over te zeggen en het verleden te laten rusten: "Laten ze dan maar onbetrouwbaar zijn. Jongens we hebben het gehad. Het is achter de rug." En ik vind dat u dit als een zeer ernstige zaak moet opvatten en ook aan aandeelhouders moet meedelen zodat wij weten dat wij hier Commissarissen hebben die ook inderdaad eerlijk en betrouwbaar zijn en waarop we kunnen varen. En dat blijkt dus niet zo te zijn.

De voorzitter

Mijnheer Van der Heide, het is natuurlijk in de dynamiek van de onderhandelingen toen ook verdisconteerd in de verkoopprijs.

De heer van der Heide

Dat hebt u niet gezegd.

De voorzitter

Nee.

De heer van der Heide

U hebt alles gedaan om het te camoufleren.

De voorzitter

Nee, dat is niet waar.

De heer van der Heide

Mijnheer Houtakkers, als u de notulen van de algemene vergadering van aandeelhouders doorleest, dan hebt u speciaal de heer van Steijn extra uitleg laten geven waarom het was dat die prijs zo laag was geworden. Daar is niets over enige bijzonderheid naar voren gekomen. Dat ging alleen maar over minder inkomsten, minder verwachtingen et cetera, et cetera. Het ging alleen maar over dat Microsoft pakket. Er is expres gezorgd dat daar vooral niets over gezegd werd.

De voorzitter

Nee, dat ben ik niet met u eens.

De heer van der Heide

Ik hoop dat de VEB het ook naleest. Dat kunnen we in het verslag zien.

De voorzitter

Maar ik betwist niet wat er in de notulen staat. Dat weet ik donders goed en daarom praten we er nu ook over. Dat heeft er niets mee te maken dat dit onder de tafel geschoven is. Dat is totaal niet het geval. Het is zoals ik het zeg.

De heer van der Heide

Mijnheer Houtakkers, even voor de duidelijkheid, na afloop van die algemene vergadering van aandeelhouders bent u bij mij langsgekomen om te informeren: "Zeg, jij had het over claims, maar dat waren toch claims uit het verleden. Dat waren toch niet claims die net bij de onderhandelingen aan de orde kwamen?" Toen heb ik gezegd: "Nee, dat zijn die claims die net bij de onderhandelingen aan de orde kwamen." Oftewel bij de vergadering zelf had u nog niet het gevoel: "Over welke claims heeft die van der Heide het eigenlijk." Nee, het werd echt helemaal doodgezwegen en de enige die daar actief in is geweest en heeft gezegd: "Dit heeft aandacht nodig," is de heer van den Boom geweest.

Hij heeft ook gezegd, ik citeer: "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."

Dat is het enige wat daarover gezegd is. U hebt er totaal niets over gezegd. U kon er ook niets over zeggen bleek achteraf of u wilde er niets over zeggen, omdat u helemaal niet zeker wist over welke claims ik het had. Oftewel, u wilde die claims weghouden.

De voorzitter

Dat is uw perceptie dan. Dat is zeker niet het geval.

De heer van der Heide

Dit zijn feiten mijnheer Houtakkers.

De voorzitter

Laten we het daarbij houden. Als u het feiten wilt noemen dan zullen we het als feiten notuleren, maar we gaan er ook niet meer van maken dan dat nodig is.

De heer van der Heide

Ik hoop dat u niet namens de Raad van Commissarissen spreekt, maar als voorzitter.

De voorzitter

Aan wie mag ik verder het woord geven? Dan kan ik eigenlijk enkel vaststellen dat de jaarrekening per ultimo 2008 bij deze is vastgesteld. Dat brengt mij bij punt b onder drie: de toelichting op het reserverings- en dividendbeleid.

b. Reserverings- en dividendbeleid

De voorzitter

Dit punt staat op de agenda, maar het moge duidelijk zijn dat het dividendbeleid in feite niet tot waarde komt dit jaar. Gezien het resultaat van de onderneming zou ook geen dividend uitgekeerd kunnen worden.

c. Corporate governance

De voorzitter

Over punt c, corporate governance, is een hoofdstuk opgenomen in het jaarverslag. Zijn daar vragen over?

De heer Maas

Voorzitter, ten aanzien van de code hebt u een aantal afwijkingen in het jaarverslag opgenomen, waarvan één heel opmerkelijk is, namelijk de maximale beloning bij onvrijwillige exit van bestuurders. Deze wordt nog steeds niet beperkt tot maximaal één jaarsalaris, ondanks dat u in de vergaderingen van mei en december vorig jaar expliciet op vragen van de vereniging van effectenbezitters hebt aangegeven op dit punt aan de code te gaan voldoen. Ik zou dan ook graag zien dat dit wordt aangepast in de code alvorens ik daar ja tegen zeg.

De voorzitter

Het zal worden aangepast.

De heer Maas

Dank u wel.

De voorzitter

Mijn excuus daarvoor. Zijn er andere vragen?

De heer van der Heide

Mijnheer de voorzitter, onder dit hoofdstuk had toch in feite waar wij het eerder over hadden genoemd moeten worden of vindt u van niet?

De voorzitter

Wij hebben het wel eens vaker gehad over welke punten wij al dan niet op moesten nemen. Ik geloof echt niet dat dit onder dit hoofdstuk past. Ik blijf er ook bij dat het afgehandeld is in die overeenkomst en daarmee is het ook verdisconteerd in die overeenkomst. Uiteindelijk is dat het resultaat. We hoeven daar verder voor de rest geen woord meer over vuil te maken wat mij betreft althans in de verslaglegging.

De heer van der Heide

Wat u betreft begrijp ik dat. Alleen in de corporate governance staat dat u transparant wilt zijn en ook behoort te zijn. U zegt ook altijd dat u transparant wilt zijn. Dan moet zoiets toch naar voren komen. U moet dat een plaats geven. Wat zijn de argumenten om dat niet te doen? Daar draait het om. Ik geloof dat Tablaksblat iets zei in de trant van: "Als u afwijkt, leg het uit". Ik hoor graag uw uitleg.

De voorzitter

Ik denk dat ik die uitleg al gegeven heb. Het is een kwestie van de overeenkomst, van de uiteindelijke closing van de overeenkomst, van de garanties en dat is de uitleg. De Code is niet geschreven voor bepalingen in een specifieke overeenkomst.

De heer van der Heide

Mijnheer de voorzitter, het gaat erom dat u transparantie betoont naar uw aandeelhouders. Op enig moment zult u de aandeelhouders hierover moeten informeren, omdat u dit een belangrijk feit vindt. Er zijn helaas geen dochtermaatschappijen meer, maar mochten er weer een paar dochtermaatschappijen zijn en er gebeurt weer zoiets dan moeten we erop kunnen vertrouwen dat u het rapporteert. Uit deze handelswijze blijkt dat u het niet rapporteert. Daarom is het essentieel dat het naar voren komt. Ik kan me niet voorstellen dat uw Commissarissen hiermee akkoord gaan.

De voorzitter

Mijnheer van der Heide, ik heb daarover gezegd wat ik daarover wilde zeggen. Het zal als zodanig ook genotuleerd worden. Wij spreken collegiaal vanachter deze tafel en daar zou ik het graag bij willen laten. Aan wie mag ik verder het woord geven?

Dan stel ik vast dat er geen verdere opmerkingen zijn met betrekking tot de corporate governance. Dan ga ik over naar punt 3d van de agenda.

d. Verlening decharge Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid

De voorzitter

We hadden natuurlijk de situatie vorig jaar waarbij we twee Chief Executive Officers aan het roer hadden. Tijdens de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders in april is wat ik zou willen noemen pro forma decharge verleend aan de heer van Steijn voor het door hem gevoerde beleid tot 1 mei. Vandaag na vaststelling van de jaarrekening vraag ik u om de decharge aan Cees van Steijn te willen formaliseren en tevens decharge te willen verlenen aan Arie van Leusden voor het door hem gevoerde beleid/bestuur van 29 april 2008 tot aan het einde van het boekjaar. Ik zou u graag willen verzoeken in te stemmen met het voorstel tot dechargeverlening.

De heer van der Heide

Ik acht de informatie van de Raad van Bestuur over het onderwerp waarover we het gehad hebben onvoldoende om decharge te verlenen.

De voorzitter

Daarvan nemen we akte. Zijn er andere opmerkingen met betrekking tot dechargeverlening? Dan stel ik vast dat er decharge verleend is aan de voormalige leden van de Raad van Bestuur, met de opmerking van De heer van der Heide te notuleren. Dan ga ik over naar punt 3e van de agenda.

e. Verlening decharge Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

De voorzitter

Hier is de vraag of ik u mag verzoeken decharge te verlenen aan de heer van den Boom en mijzelf voor het door ons gehouden toezicht?

De heer van der Heide

Mijnheer de voorzitter, wat betreft de lankmoedigheid van de Raad van Commissarissen over deze kwestie van onbetrouwbaarheid en het niet informeren van de aandeelhouders daarover wijs ik decharge af.

De voorzitter

Zijn er nog andere opmerkingen hierover?

De heer Maas

Ik kan mij herinneren dat ik vorig jaar kritisch ben geweest over de informatie die de Raad van Commissarissen aan de aandeelhouders heeft verstrekt en mij om die reden ook heb onthouden van decharge. Er is volgens mij niets gewijzigd in die situatie. Dus ik wou dezelfde onthouding aantekenen.

De voorzitter

We zullen daar nota van nemen. Wie mag ik verder het woord geven? Dan stel ik vast dat decharge wordt verleend aan de Raad van Commissarissen voor het door hen gevoerde toezicht over 2008 met de opmerkingen van De heer van der Heide en de heer Maas van de VEB te notuleren. Dat brengt mij bij punt vier van de agenda.

4. Verslag Raad van Bestuur

De voorzitter

Hiervoor geef ik graag het woord aan de heren Aarts en Pullens.

De heer Aarts

We hebben al meerdere keren in berichten vanuit de onderneming de term "Value Triangle" laten vallen. Ik denk dat dit pas de eerste keer is dat we er op deze manier openbaar over kunnen communiceren. Dus ik zou graag samen met Jan-Hein stil willen staan bij de Value Triangle en onze eerste honderd dagen. De Value Triangle is op heel grote schaal afgebeeld hier en is een model wat wij gebruiken om onze business plannen inzichtelijk te maken en ook de samenhang duidelijk te krijgen. De eerste honderd dagen hebben wij besteed om een aantal vooraf gedefinieerde doelstellingen te realiseren binnen die tijdspanne. Uiteindelijk heeft dat na die eerste honderd dagen geleid tot een business plan voor Blue Fox, met name voor NedGraphics, wat wij gepresenteerd hebben aan de Raad van Commissarissen op zeven april. Voor de eerste honderd dagen hebben wij een aantal doelstellingen geformuleerd.

Het is denk ik goed om op dit moment stil te staan bij wat we hadden verwacht toen we bij de onderneming startten en wat eigenlijk niet was verwacht.

Wat we zeker verwacht hadden toen we begonnen was dat wij wisten dat NedGraphics bestond uit meerdere organisaties. Dat had alles te maken met de acquisities die in het verleden waren gedaan en waarbij een stuk integratie wel op gang was gebracht maar nooit af was gemaakt. Dus daar hebben we zeker mee te maken gehad en daar zijn we ook in onze eerste honderd dagen meerdere malen tegenaan gelopen. We hebben dat ook bij de uitwerking van onze businessplannen meegenomen. Zeker belangrijk, en wat we ook wel verwacht hadden, was dat NedGraphics in de wereld van de textiel- en apparel-markt een leidende positie inneemt. Niet alleen in Nederland, maar wereldwijd zijn wij een belangrijke speler. Dat betekent dat NedGraphics, ook als brand, sterk staat. In gesprekken met klanten en relaties is dat iedere keer bevestigd. Een ander punt dat denk ik ook heel belangrijk was, was dat wij in die zin met een betrekkelijk schone lei konden beginnen. Het standalone scenario zoals het al diverse keren is genoemd brengt met zich mee dat wij naast DPI onze aandacht eigenlijk volledig kunnen vestigen op NedGraphics.

Als we dan ook kijken naar de afronding van die eerste honderd dagen, waarin wij ook een nieuwe organisatie hebben neergezet, dan kunnen we stellen dat Jan-Hein en ik na die eerste honderd dagen het hands-on management van de organisatie verder in handen hebben genomen en dus verantwoordelijk zijn geworden voor sales, marketing en product development. Dat zijn drie activiteiten die in onze ogen erg belangrijk zijn voor de onderneming naast uiteraard de financiële huishouding en de support naar bestaande klanten.

Wat we niet verwacht hadden was het volgende. Weliswaar wisten wij dat wij in een wat slecht economisch tij aan deze klus begonnen, maar dat uiteindelijk klanten dusdanig hun investeringen tegenhouden gaat wat verder dan denk ik de verwachtingen waren begin januari. In die zin denk ik heeft niemand toen al kunnen voorspellen dat de recessie dusdanige vormen ging aannemen. Zoals al door de voorzitter is gezegd stellen klanten inderdaad investeringen uit. Dat betekent niet dat wij marktaandeel verliezen. Sterker nog, ik durf te stellen dat we op dit moment marktaandeel winnen omdat een aantal van onze concurrenten marktpositie verliezen lijden. Ik ga terug naar die eerste honderd dagen en ik hoop dat u begrip heeft voor het feit dat wij de concurrentiegevoelige informatie uit deze presentatie gehaald hebben, want de concurrentie is hevig. De plannen die wij hebben met de onderneming gaan ver en zijn ambitieus. In die eerste honderd dagen hebben wij uiteraard veel meer bereikt dan een nieuwe organisatie en een businessplan wat wij in die eerste honderd dagen hebben gevormd. Wij zijn direct vanaf de eerste dag, vanaf 1 januari, ons gaan bezighouden met het management van de sales. Dat betekent dat wij van het begin af aan gewerkt hebben aan de salesmentaliteit, de salescultuur in de onderneming. We hebben veel aandacht voor commercie. We zijn salesfunnels inzichtelijk gaan maken of waar gaat het eigenlijk om gaat: in welke regio's spelen welke opportuniteiten en waar zal de focus naar uit moeten gaan. Inzichtelijkheid bedoel ik in termen van salesfunnels, in termen van relaties maar ook in termen van transparantie. Met andere woorden hoe scoren we nu eigenlijk. Om de beleving in de organisatie ook een extra stimulans te geven hebben we daar de naam aan gehangen van C-graphics wat betreft de inzichtelijkheid in salesfunnels, onze eigen CRM-applicaties, en salesgraphics wat betreft het inzicht in de inmiddels gerealiseerde nieuwe opdrachten. Vanuit de sales is er ook veel aandacht voor het innen van maintenance-gelden. Ik zei eerder al dat we in de Amerikaanse markt vooral de maintenance-gelden factureren op het einde van het voorgaande jaar en weten we daar ook een belangrijk deel van te innen. Voor het overige was het in het eerste kwartaal van 2009 een behoorlijke strijd om de maintenance-gelden te collecteren. Dat had alles te maken met toch de beperkte beschikbare cash bij onze klanten. We hadden te maken met veel klanten die hun onderhoudscontract opzegden om op die manier de onderhandelingen opnieuw met NedGraphics aan te kunnen gaan. Zoals u ook in onze business update na het eerste kwartaal hebt kunnen lezen, zijn wij blij dat wij uiteindelijk onze maintenance-gelden naar verwachting hebben kunnen collecteren. Maar dat heeft wel heel veel aandacht van ons gevraagd. Verder zijn we in de eerste honderd dagen ook zeker bezig geweest met het ontwikkelen en het beoordelen van onze agenten.

NedGraphics verkoopt niet alleen direct in de markt, maar ook indirect via een groot en uitgebreid agentenkanaal. We zijn gestart met ongeveer 35 agenten in totaal te beoordelen en verder te ontwikkelen. Dat betekent ook dat we afscheid genomen hebben van een aantal agenten en nieuwe agenten in een aantal landen hebben geïnstalleerd.

Dan kijken we naar marketing. Dat is ook een belangrijk punt als het gaat om de eerste honderd dagen. We hebben daar vanaf januari direct gekozen voor een geheel nieuwe opzet. Wij vonden dat marketing naar de laatste regels van de tijd georganiseerd moest gaan worden. Dat betekent dat wij direct bezig zijn gegaan met het inzichtelijk maken van onze propositie. Dat is aan de buitenkant vooral zichtbaar op onze nieuwe website van NedGraphics. Aan de binnenkant kijken we vooral naar wat we precies leveren en wat de toegevoegde waarde is van onze producten, onze propositie en services naar de klanten. Zeker ook belangrijk in marketing is de nieuwe productrelease met de campagne die we daaromheen gedraaid hebben. Het is logisch dat in een softwarebedrijf als NedGraphics het uitleveren van een nieuwe release heel belangrijk en ook complex is. Ik denk dat we door middel van het juist verpakken van die nieuwe release bij klanten een duidelijk positief signaal hebben achtergelaten. Last but not least kan ik vanuit marketing melden dat wij veel aandacht besteden aan het drijven van salescampagnes. Wij vinden het belangrijk om regelmatig bij klanten signalen achter te laten over onze productpropositie. Dat betekent dat we in diverse landen campagnes gevoerd hebben die uiteindelijk leiden tot cross- en upselling van onze productsuite.



Ik heb daarnet al gezegd dat we een global company zijn, maar belangrijk is dat we voor een lokale benadering hebben gekozen wat betreft het drijven van de campagnes.

Zeker belangrijk voor de eerste honderd dagen was het betrekken van de organisatie bij de ontwikkelingen. Jan-Hein en ik hebben elke gelegenheid aangegrepen om door middel van presentaties de mindset bij de organisatie van NedGraphics ten positieve te keren en de nieuwe strategie voor de onderneming duidelijker te maken. Wat we daar gezien hebben, als we nu vijf maanden terugkijken, want zo kort is het nog, is dat we in de loop van de tijd al een heel significante verandering hebben doorgemaakt en we denken dat NedGraphics zich bewust is geworden van haar vooraanstaande positie in de markt en zeker ook het potentieel dat haar producten en distributiekanaal in de markt hebben.

We hebben een programma geïntroduceerd om top-performers extra te belonen en hebben dat TopGraphics genoemd.

Op het terrein van finance en control kan ik melden, en dat mag niet vreemd zijn, dat wij van het begin af aan een rigoureuze cost control hebben doorgevoerd en awareness hebben gecreëerd dat het beheersen en het bewaken van de kosten een heel belangrijk punt is zeker ook voor dit jaar.

We hebben een aantal dashboards geïnstalleerd om inzichtelijk te krijgen op weekbasis wat de performance is, niet alleen aan de omzetkant maar ook aan de resultaatkant. We hebben een model geïntroduceerd om de cashflow op weekbasis te controleren en, ik heb dat eerder ook al genoemd, we hebben een contingentieplan ontwikkeld om in functie van de omzetontwikkeling flexibel te zijn en onze cashflow zo goed als mogelijk te kunnen volgen.

De recente emissie heeft op de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders van december goedkeuring gekregen, maar de executie vroeg zeker ook nog de nodige tijd. Last but not least als punt van het honderd dagen plan is het terrein van product development een heel belangrijk onderwerp. Daar zijn twee issues die ik er toch zeker bij wil benoemen. Als het gaat om product development is de beveiliging van onze software iets wat veel aandacht vraagt. Het illegaal kopiëren van de software is een serieuze bedreiging voor de onderneming. Met name in landen als India, China en Turkije hebben wij daar last van. Dat betekent dat wij ook voor een lokale benadering hebben gekozen voor het te lijf gaan van dit probleem en de handen in elkaar geslagen hebben met de BSA, de internationale autoriteit op dit gebied, om het kopiëren van onze software tegen te gaan. Uiteraard is daarbij ook de intrinsieke beveiliging van de software een heet hangijzer.

Wat betreft product management is denk ik belangrijk te stellen dat wij conform de plannen die wij eind vorig jaar al hadden gevormd voor de onderneming kijken en om ons heen kijken of er voordelen zijn te behalen met het uitbesteden van de codering van onze producten. Dat is iets wat met de nodige voorzichtigheid moet gebeuren, want het betekent dat als wij kijken naar de productontwikkeling, het product management, de intellectual property van het product moeten scheiden van de daadwerkelijke ontwikkeling, de codering, van de producten. We zijn inmiddels met een aantal partijen in gesprek om te kijken of daar inderdaad voordelen zijn te behalen voor NedGraphics.

De eerste honderd dagen zijn afgerond. Daarbij zijn de voordelen behaald en is de organisatie ook klaargemaakt voor een nieuwe fase.

Wij hebben het businessplan wat wij in diezelfde honderd dagen hebben ontwikkeld gepresenteerd, niet alleen aan de Raad van Commissarissen maar uiteraard ook aan de organisatie en we hebben een nieuwe organisatievorm geïmplementeerd. Belangrijk in die nieuwe organisatievorm is dat we naar een functionele organisatie zijn gegaan. Dat is op zichzelf, zoals we hier bij elkaar zitten, geen rocket science, maar het is wel nieuw voor NedGraphics. NedGraphics was een organisatie die zoals ik net al zei nog niet geïntegreerd was en eigenlijk bestond uit twee organisaties, namelijk één in Amerika en één in Europa, met hun eigen sales, productontwikkeling, marketing en hun eigen finance zelfs. Wij hebben daar vanaf één april een streep doorheen getrokken en hebben alle disciplines bij elkaar gebracht. Die nieuwe organisatie is actief per april. Daarmee hebben we het hands-on management nog verder ontwikkeld, hebben we de verantwoordelijkheid genomen voor sales wereldwijd, voor productontwikkeling en marketing, en hebben we twee andere leden in onze senior management board gehaald. Eén is verantwoordelijk voor finance en administration en de ander voor support en de dienstverlening naar bestaande klanten. Dus met zijn vieren vormen we het managementteam van NedGraphics.



Het businessplan is uiteraard gebaseerd op een analyse van de organisatie en de markt door Jan-Hein en mijzelf. Dat is een analyse, om toch wat hoofdpunten te noemen in de markt van textile en apparel, die zeker te maken heeft met een toename van het aantal collecties. Als u om u heen kijkt dan ziet u ook in de winkels dat het niet alleen maar een herfst- en lentecollectie is tegenwoordig maar dat de winkels werken met meerdere, soms wel 8, collecties. Dat betekent dat wat dat betreft de omloopsnelheid enorm aan het toenemen is. Een voornaam punt denk ik om ook te noemen is dat de productie van textile and apparel meer en meer naar lagelonenlanden aan het verplaatsen is. Dat is op zichzelf een ontwikkeling die we kunnen volgen als NedGraphics, door onze internationale spreiding, maar die uiteindelijk wel leidt tot een erosie van de prijs van de software die betaald wordt. Aan de andere kant biedt die verplaatsing ook weer kansen, want de behoefte aan elektronische sampling van de producten neemt daardoor toe. Wij kunnen met onze oplossingen dit proces ondersteunen.

Verder is belangrijk dat de ontwikkeling in de retail steeds meer virtueel aan het worden is. Het Internet wint daar terrein. Als u het Financieele Dagblad van het afgelopen weekend gelezen hebt, ziet u dat daar een heel katern aan besteed wordt. Dat betekent dat grote retailers zoals Otto inmiddels ook melden dat zij vanaf 2012 hun collectie alleen nog maar via het internet zullen aanbieden en de catalogus die iedereen wel kent uit de markt zullen halen. Uiteindelijk leidt ook deze retailing, ook wel meer en meer e-tailing genoemd, tot een behoefte aan virtual sampling die wij goed kunnen ondersteunen met onze organisatie en producten.

Kijkend naar marktontwikkelingen op het technologische front hebben we natuurlijk te maken met ontwikkelingen waarbij software steeds meer als een service wordt aangeboden, waarbij softwareontwikkeling steeds meer offshore plaatsvindt in lagelonenlanden en waarbij producten meer en meer als een white label worden aangeboden bij andere organisaties. Daarbij kunt u onder andere denken aan leveranciers van grote weefgetouwen. Ik heb slechts een aantal van de highlights in de markt benoemd. Uiteindelijk heeft dat geleid tot een visie waarin wij stellen dat wij op de basis van de expertise en de positie die we in de markt hebben opgebouwd rondom CAD en CAM, de computer aided design en de computer aided manufacturing, gecombineerd met huidige markt- en technologie-innovaties, NedGraphics tot een marktleider kunnen maken. Dat zien we dan ook als een missie voor het nieuwe management. De doelstellingen om de stap te maken naar dit jaar 2009 zijn gegeven de huidige marktomstandigheden eigenlijk heel eenvoudig. Dat betekent executie van ons businessplan, een businessplan dat we geschreven hebben niet alleen voor dit jaar maar voor de periode 2009-2011. Het tweede is het behouden van een positieve cashflow in 2009.

Laten we een sprong maken naar het businessplan. Voordat we verder gaan wil ik een toelichting geven op de Value Triangle. De Value Triangle bestaat uit vier vlakken zoals u ziet. Sustainability is een terrein waarin we vooral aandacht willen besteden aan die elementen van de organisatie waarop we verder kunnen bouwen. U moet met name denken aan marktpositie, de brand van NedGraphics en het sustainen van datgene wat gewoon de kern is van de organisatie, de DNA van de organisatie. Revenue growth gaat zoals de naam al zegt met name om het laten groeien van de omzet in bestaande markten. Performance improvement gaat over het verbeteren van de efficiency van de organisatie. En in market development hebben we onze plannen opgenomen om met bestaande producten ook nieuwe markten te gaan betreden.

Misschien is het vanuit businessplan perspectief goed om de blauwe velden nog eens een voor een door te lopen, te beginnen bij revenue growth. Bij de revenue growth plannen gaat het uiteraard om het continueren van een aantal zaken die we al hebben ingezet tijdens de eerste honderd dagen en dat gaat dan met name om het voortdurend ontwikkelen van de salescultuur. We zijn ook gestart met het inrichten van een nieuwe commerciële organisatie, waarbij we de wereld hebben ingedeeld in zes regio's en een nieuwe logische indeling gekozen hebben. Vanuit die zes regio's zullen we zowel de directe als de indirecte sales managen. Dat betekent dat voor elke regio een sales director is aangesteld met zijn eigen doelstellingen en eigen targets, maar ook met zijn eigen strategie en tactiek. In de revenue-growthplannen is zeker ook aandacht voor pricingstrategieën. We vinden het belangrijk om flexibel te zijn in onze pricing. Met flexibel bedoel ik adaptief kunnen zijn naar de situatie van de klant, die soms vraagt om een andere toepassing van de prijzen dan zoals we dat tot op heden hebben gedaan. Belangrijk daarbij is dat we vooral langjarige klantverbindingen aangaan. Zoals u weet zit in ons revenue model niet alleen het verkopen van de software maar vooral ook het onderhouden van de software en het is belangrijk om wat dat betreft de basis van de organisatie verder uit te breiden. In die plannen volgen wij wat wij noemen een value-chainstrategie.



We proberen in een aantal regio's onze producten te pushen door onze klantorganisatie haar leveranciers te stimuleren ook gebruik te laten maken van de NedGraphics software. Wat betreft revenue growth zitten de plannen ook in verder uitbouwen van customer loyalty. Denkt u daarbij aan client boards om klanten meer en beter te betrekken bij nieuwe ontwikkelingen en ook bij andere vergaande market development plannen. Op het terrein van marketing moet u denken aan het drijven van campagnes waarbij we ons ten doel hebben gesteld om per regio per kwartaal een campagne te draaien en daarnaast om transparantie te creëren in onze offering.

De heer Pullens

Misschien kan ik een aanvullende opmerking maken over marketing. Toen we NedGraphics aantroffen een maand of vijf geleden was de constatering toch wel dat marketing zwaar onderbelicht was. In onze eerste honderd dagen zijn we met name bezig geweest met marketing events, dat wil zeggen ondersteunende activiteiten voor sales. Maar uiteindelijk als je marketing, zeker voor een softwareonderneming, goed neer wilt zetten dan spreek je over een structureel beleid. Aangezien NedGraphics bestond uit de twee losse bedrijven, de Amerikaanse tak en de Europese tak, waren daar dus ook twee marketingafdelingen en twee marketingplannen voor. Uiteraard hebben we die naar elkaar toegeschoven en opnieuw tegen het licht aangehouden. Dat betekent dat we een marketing plan aan het uitrollen zijn dat verder gaat dan incidentele events en campaigns. Dat is een benadering vanuit een centraal aangestuurde marketingafdeling om zodoende de sales te ondersteunen om structureel hogere revenuen te genereren.

De heer Aarts

De revenue growth plannen omvatten tevens een aantal activiteiten om potentiële landen verder te ontwikkelen op maat. Ik denk aan landen als India, Rusland, Japan, Brazilië, landen met potentie, maar ik denk ook aan het betreden van nieuwe markten met bestaande producten. Ik denk daarbij bijvoorbeeld aan het betreden van de markt in Hong Kong en in Italië met onze fashionproducten. In die omgeving moet u ook denken aan nieuwe markten waar wij nog niet eerder in geacteerd hebben zoals de markt voor de productie en het ontwerp van behang.

Dan wil ik de stap maken naar performance improvement. We kijken daar met name naar de interne processen. We zijn continu bezig met procesverbeteringen. Uiteraard denken wij dat de nieuwe organisatiestructuur daarbij helpt. We zullen daarin ook verder aandacht besteden aan de mogelijkheid voor het uitbesteden van de codering van de producten. In de kern zal NedGraphics vooral moeten bestaan uit product management, dat is de intellectual property, het DNA van de organisatie, en de distributie van het product. De distributie verloopt dan in directe zin en in indirecte zin via agenten.

Dat brengt mij bij market development. Als u diep in ons hart kijkt waarom wij zo enthousiast waren om met Blue Fox en NedGraphics aan de slag te gaan, dan zat hem dat in de ideeën en ambities die wij hebben met de bestaande producten van NedGraphics. Wij denken dat we de bestaande producten van NedGraphics in een aantal nieuwe markten kunnen positioneren.

Ik hoop ook dat u zich realiseert dat we daar op dit moment nog niet heel veel over kunnen zeggen omdat we daar wat betreft de concurrentie niet de informatie willen geven waar ze op zitten te wachten. Ik denk dat het in dit verband belangrijk is om te kijken naar de klanten van onze klanten. In een wereld waarin de eindgebruiker uiteindelijk meer en meer in de driverseat wil zitten denken wij dat we een deel van de bestaande functionaliteit ook geschikt kunnen maken voor die omgeving.

De heer Pullens

Ik doe even twee stappen terug. Waarom is market development zo belangrijk voor de toekomst van NedGraphics en Blue Fox? Daar zijn denk ik een aantal redenen voor. De eerste reden is dat het bedrijf wat we nu hebben acteert in een nichemarkt, die vrij transparant is. We zitten er al achtentwintig (28) jaar in. We kennen alle spelers. Maar die markt groeit niet substantieel. Dat betekent dus dat als je stappen wilt maken als organisatie, je op zoek moet naar andere markten. Zoals Pieter al zei in de introductie rondom market development, kwam ons eerste enthousiasme met name toen we een tweetal producten zagen die we al jaren voeren. Waarom passen we deze producten die nu worden toegepast en verkocht aan een bepaalde klantengroep niet ook toe in andere markten? Want als we naar de kernfunctionaliteiten kijken van het product wat we al jaren aan het ontwikkelen zijn dan is dat veel breder toepasbaar.



Dat betekent niet dat het schilletje rondom het product, zo noem ik het altijd, ook direct toepasbaar is voor andere klanten, maar de kern is dat zeker. Dus de kernfunctionaliteiten van onze productsuite, zowel aan de fashionkant als aan de textielkant kunnen veel breder uitgedragen worden in andere en grotere markten. Dat betekent dus ook, als we nieuwe producten gaan ontwikkelen, dat we al een grote voorsprong hebben. Die voorsprong moet u zo zien dat we al 60%, 70% of 80% van de nieuwe producten hebben die we willen gaan ontwikkelen in het kader van de market development activiteiten. Dat betekent niet dat we vanaf scratch aan een nieuw product gaan beginnen, maar dat we de basis, en de intellectual property al hebben en dat we eigenlijk daaromheen aanpassingen gaan doen rondom huidige producten. We zullen een aantal producten ook gaan combineren en daarmee zullen we andere markten kunnen gaan betreden. Dat betekent ook dat we de nieuwe wereld online via het internet vrij gemakkelijk kunnen gaan betreden. De productsuite wordt nu met name rechtstreeks aan business-to-business verkocht. Maar je zou ook andere methodieken en distributiemethoden kunnen bedenken. Dat kan bijvoorbeeld online, maar wellicht is het ook niet alleen het product verkopen aan onze huidige businessklanten, maar ook met name aan de klant van die klant. Wanneer we dat soort markten gaan betreden dan moet je voldoen aan een aantal andere eisen en dat zijn met name de zaken die meegenomen gaan worden in de nieuwe ontwikkelingen. Samenvattend is denk ik het goede daaraan dat we de kern al jaren in huis hebben en dat we nieuwe ontwikkelingen voor nieuwe klanten in nieuwe markten zullen gaan ontplooiën naast de ontwikkelingen die we in ieder geval al doen binnen de huidige productsuite voor de huidige klanten.

De heer Aarts

Eerder werd de vraag gesteld over de ontwikkeling van de lening met de interest en de verwachtingen hoe wij daar aan onze verplichtingen gaan voldoen. Ik denk dat belangrijk is om te stellen dat wij door het in plaats hebben van een aantal contingenties de cashflow op de voet volgen. We hebben ook bewust samen met onze Raad van Commissarissen ervoor gekozen om dit jaar met een dynamisch budget te werken omdat de omzet en de marktontwikkelingen zich toch heel erg lastig laten voorspellen op dit moment. We varen zoals gezegd scherp aan de wind. We hebben de kosten sterk gereduceerd in de afgelopen vijf maanden en daarbij met name onze managementkosten in de onderneming. De holding is gereduceerd tot slechts de leden van de Raad van Bestuur. Daarbij hebben we natuurlijk onze beursnotering te managen. Er is een vraag vooraf gesteld over de kosten van die beursnotering. Ik denk dat die bij benadering tussen de EUR 350.000,- en EUR 400.000 per jaar zijn. Of dat businessplan en de positieve houding die op dit moment in de organisatie is gecreëerd voldoende zijn om uiteindelijk einde 2010 aan onze verplichtingen te voldoen is natuurlijk nog maar zeer de vraag. Wat zeker en vast staat is dat wij in de tussentijd, dus al in 2009, de volledige financiering van Blue Fox onder de loep zullen nemen.

Er is natuurlijk nog veel meer te zeggen over de Value Triangle. Het is voor ons ook een praatstuk naar de organisatie, waarbij we ook eenieder kunnen aangeven wat zijn of haar rol is in het verwezenlijken van de doelstellingen in de onderneming.

Het is iets wat is gaan leven de afgelopen maanden. Ik ben blij dat ook een aantal collega's hier bij deze vergadering aanwezig zijn. Op dit moment wordt er bij Nedgraphics bijzonder hard gewerkt aan het realiseren van de doelstellingen. Iedereen heeft er heel veel zin in. De markt is moeilijk, maar wij gaan er het beste van maken.

De voorzitter

Aan wie mag ik het woord geven?

De heer Maas

Voorzitter, dank voor uw presentatie. De presentatie op zich roept een viertal vragen bij mij op. Daar wil ik mee beginnen. Ik hoorde u regelmatig in uw presentatie spreken over nieuwe ontwikkelingen in nieuwe landen en met nieuwe producten. Daar is ongetwijfeld veel geld voor nodig. Mijn vraag is waar komt dat geld vandaan? Dan zegt u dat de totale financiering in 2009 onder de loep wordt gelegd. Maar wat betekent dat dan? Dezelfde vraag heb ik over het dynamisch budget waarmee u werkt tot 2011. Wat betekent dat dan? En er wordt regelmatig gesproken over een contingentieplan. Daar zou ik ook graag wat meer over willen weten. Dan kom ik straks nog even terug met wat vervolgvragen.

De heer Aarts

Uw eerste vraag ging over nieuwe producten en de financiering daarvan. Wij hebben door middel van het opnieuw alloceren van onze development resources tot op heden, en dat is ook het plan voor dit jaar, de ontwikkelingen uit eigen middelen kunnen bekostigen. Als het gaat om de ontwikkelingen die zojuist zijn geschetst door Jan-Hein, dan zullen we voor het verwezenlijken van deze ontwikkelingen ook een aantal externe kosten gaan maken. Wij zullen moeten bekijken of we voldoende financiële ruimte kunnen creëren om daar verder invulling aan te geven.

De heer Pullens

De eerste schreden voor nieuwe producten kunnen we dus uit eigen kas doen middels het opnieuw alloceren van de development resources die we in Roemenië en Vianen hebben en daarmee komen we een heel eind. Maar we zullen dat niet tot en met 2011 kunnen doen.

De heer Aarts

Uw tweede vraag gaat over financiering. Als we kijken naar de lening die we hebben gesloten met de externe financier, dan zijn wij als bestuur van mening dat we dat nog eens onder de loep moeten nemen. Een van de nadelen die deze overeenkomst met zich meebrengt, en dat laat zich overigens wel verklaren vanuit de situatie van vorig jaar, is dat wij op basis van deze overeenkomst geen gezonde bankrelatie kunnen ontwikkelen. Dat heeft zeker onze aandacht. Dat heeft alles te maken met het onderpand wat onder de lening is gelegd. Dus als het gaat om de opmerking over de volledige herfinanciering, gaat het ons erom dat we naast een externe financier ook een normale bankrelatie kunnen ontwikkelen waarbij we de financiering van het benodigde werkkapitaal graag zouden willen onderbrengen bij een bank.

Wat betreft uw vraag over het dynamische budget heeft de reden om daar in ieder geval dit jaar mee te werken toch te maken met de economische situatie in de wereld. Ook Jan-Hein en ik zijn opgevoed met het vooraf toch vaststellen van een budget. We hebben in dit geval gekozen om dat niet te doen en gekozen om te werken met een model van het volgen van de omzet en het in plaats hebben van een aantal contingenties. Dan neem ik meteen het vierde deel van uw vraag erbij. We hebben de contingentieplannen over een aantal niveaus verspreid, waarbij u zeg maar op het eerste niveau moet denken aan het reduceren van de kosten, zoals we dat al heel snel in de eerste maanden hebben gedaan. Dat behelst met name reductie van managementkosten. Daarnaast reduceren we kosten door vacatures, die wij in de organisatie hebben, niet in te vullen. Tenslotte is er een laatste niveau van contingenties. We hebben dat niveau inhoud gegeven door daar een aantal activiteiten te beschrijven waarbij we zelfs een aantal kantoren van NedGraphics over de wereld sluiten. Uiteraard zijn deze laatste soort van contingenties de laatste die je wilt ondernemen. Maar we hebben ze achter de hand om op die manier te kunnen anticiperen op een tegenvallende omzetontwikkeling.

De heer Pullens

Met betrekking tot die contingenties kijken we niet alleen naar de huidige situatie van NedGraphics, waar we nu in zitten, maar ook naar de toekomst met betrekking tot de nieuwe productontwikkelingen en de nieuwe distributiekanaalen die we daarvoor nodig hebben om uiteindelijk die nieuwe producten en markten te kunnen betreden en daarbij dus nieuwe klanten te winnen in die locaties.

De heer Maas

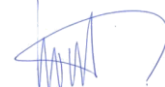
U zegt dat u de relaties met de banken weer wilt normaliseren. Dan hebt u het over een lening van twee komma één miljoen euro (EUR 2.100.000,-) neem ik aan?

De heer Aarts

Nee, dan heb ik het over onze huidige bankrelatie die wij hebben.

De heer Maas

Maar op welke manier zou u dat dan willen normaliseren? Gaat dat dan via een nieuwe emissie? Dat is op dit moment weer mogelijk omdat de koers zich nu weer boven de intrinsieke waarde bevindt.



De heer Aarts

Natuurlijk is dat een van de mogelijkheden die we moeten overwegen, maar die mogelijkheden zitten denk ik ook in de externe financier, om op basis van de plannen die we met onze organisatie hebben tot een andere structuur te komen. Onze huidige relatie met de bank is complex door het feit dat wij een aantal van onze assets als onderpand verleend hebben naar de externe financier.

De heer Maas

Dan heb ik nog wat aanvullende vragen. Ik neem aan dat u het net gehad hebt over de nieuwe strategie. Zet u op dit moment in op een focus op nieuwe markten, landen en producten?

De heer Pullens

Dat is naast wat we al altijd gedaan hebben. Dat is dus naast de klanten, markten en producten waar we al in zitten als marktleider.

De heer Maas

Ja, maar is dat dan ook nog een stapje verder naar de klant van de klant, de eindgebruiker?

De heer Pullens

Wellicht. Ja.

De heer Maas

Oké, dan zal ik daar verder geen vragen over stellen. Het vierde kwartaal is traditioneel altijd het beste kwartaal voor Blue Fox. In het jaarverslag heb ik niet kunnen destilleren wat de resultaten geweest zijn in het vierde kwartaal van 2008, maar dat weet u ongetwijfeld wel. Geeft dat een indicatie voor 2009? In 2009 zijn de ontwikkelingen tot op heden ook bepaald niet best. Ze zijn negatief zelfs. Op pagina drieëntwintig (23) van het jaarverslag staat dat wanneer de resultaten in het vierde kwartaal van 2009 niet significant beter zijn dan de afgelopen kwartalen dit negatief zal uitwerken op het gehele jaarresultaat. Wat zijn de ontwikkelingen concreet? Hoe ziet het contingentieplan van Blue Fox Enterprises N.V. eruit naast de twee punten die u zojuist hebt genoemd. En dan nog de allerbelangrijkste vraag: hoe lang kan Blue Fox Enterprises N.V. in deze situatie nog uitzitten? Met andere woorden komt de continuïteit weer in het geding?

De heer Aarts

Dat zijn heel veel vragen. Laat ik proberen daar een antwoord op te geven. In de eerste plaats maar eens bevestigend. Inderdaad is het resultaat van onze onderneming voor een belangrijk deel afhankelijk van de verkopen die in het laatste kwartaal van het jaar moeten plaatsvinden.

Echter onze inkomsten zijn voor een deel ook afhankelijk van maintenance inkomsten. U hebt mij al horen zeggen dat die naar verwachting zijn geïncasseerd voor 2009. Als we kijken naar nieuwe opdrachten, dan zijn we daar inderdaad voor een belangrijk deel afhankelijk van het vierde kwartaal. Onze verwachtingen zijn ook nog altijd dat we daar in het vierde kwartaal het belangrijkste deel van binnen moeten halen. Dat maakt de business waarin wij zitten op zijn minst gezegd spannend. Als wij kijken naar het management wat wij voeren over de onderneming dan is het zo dat wij zo goed als mogelijk monitoren welke mogelijkheden zich in de funnel bevinden en wat de verwachtingen daarvoor zijn naar het vierde kwartaal. Maar al met al zal ook het resultaat van 2009 net als dat van alle andere jaren hiervoor voor een heel belangrijk deel bepaald worden door het resultaat in het vierde kwartaal. Dat is wat betreft het resultaat.

Belangrijk voor onze onderneming is ook de ontwikkeling van de cashflow. De kritieke fase in de cashflowontwikkeling ligt niet in het vierde kwartaal. Die zit in het derde kwartaal. Dat heeft alles te maken met het collecteren van de maintenance gelden die dus al in het vierde kwartaal start voor het opvolgende jaar en die we een beetje afronden in maart van het lopende jaar. Dat betekent dat wij in oktober of november van dit jaar, in 2009, met name ook onze onderhoudscontracten in de Verenigde Staten kunnen gaan uitfactureren en gaan collecteren. Dus het is opnieuw spannend voor het vierde kwartaal. Er is daar alle alertheid aan onze zijde om ervoor te zorgen dat we daar onze doelstellingen gaan behalen. Maar uiteindelijk is het sturen op de cashflow voor dit jaar misschien nog wel belangrijker. Daarnaast zullen natuurlijk de vierde kwartaal verkopen ons een cashpositie moeten brengen voor 2010 die sterk genoeg is om in 2010 gewoon een goed jaar te maken. Heb ik daarmee uw vragen beantwoord?

De heer Maas

U hebt dat wel voor een heel stuk gedaan, maar het laatste deel van mijn vraag was hoe het contingentieplan er in die context uitziet en hoe lang Blue Fox deze situatie nog kan uitzitten? Met andere woorden komt of dreigt de continuïteit in het geding te komen?

De heer Aarts

De contingentieplannen zijn dus vooral gericht op een positieve cashflow en op het derde kwartaal dus van dit jaar. Ik weet niet of u daarop zinspeelt maar het is in die zin natuurlijk zo dat hoe verder het jaar vordert hoe minder effect de contingentieplannen zullen hebben. Dat moge duidelijk zijn. We hebben al eerder gezegd dat we scherp aan de wind varen. Dus in die zin als het om continuïteit gaat dan hebt u in het jaarverslag kunnen lezen wat we daarvan vinden. Het is scherp aan de wind. Het is elke week alert zijn over de inkomsten. De kosten laten zich wat beter voorspellen en daar hebben we dus nog een aantal contingenties achter de hand.

De heer Maas

Ik blijf daar nog even over doorhameren. Ik heb in het jaarverslag inderdaad gelezen wat u daarover vindt, maar inmiddels zitten we een kleine zes maanden verder en ik had graag uit uw mond gehoord hoe de actuele situatie is ten aanzien van continuïteit.

De heer Aarts

Zoals u ook in de business update hebt kunnen lezen, heeft die alertheid inderdaad te maken met de cashontwikkeling voor dit jaar en heeft daarnaast te maken met de innovatie in termen van nieuwe producten. Met elkaar, dus dat is een gesprek tussen de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen, zullen we onze strategie bepalen of wij daar de stap gaan maken om daar op zoek te gaan naar additionele funding ofwel de focus te hebben op een positieve cashflow uit de normale bedrijfsvoering van NedGraphics. Misschien kan ik nog één extra opmerking maken over continuïteit. Kijkende naar 2008 kunnen we best concluderen dat het vierde kwartaal teleurstellend was. U hebt de achteruitgang in de omzet ook kunnen zien over het hele jaar. Ik denk dat die trend in het eerste kwartaal in ieder geval niet verbeterd is, maar het eerste kwartaal is niet het belangrijkste kwartaal van NedGraphics.

De voorzitter

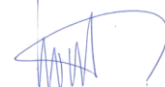
Wie mag ik nog verder het woord geven naar aanleiding van hetgeen vermeld is.

De heer van der Heide

Voorzitter, ik heb twee aspecten. Eén is of ook gekeken wordt naar de binding tussen de medewerkers en de organisatie en of daar onafhankelijke derden bij betrokken zijn om feeling te krijgen of die betrokkenheid verbetert of dat die wat minder wordt. Het andere punt is dat je ziet in de softwaremarkt, internationaal ook, dat software als een service erg belangrijk wordt. De vraag is als hoe belangrijk u dat ziet in uw markt en in hoeverre u inderdaad van plan bent om uw softwareproduct te gaan verkopen als SAAS-product of aanbieder? Hierbij vraag ik nog aandacht voor het feit dat in Amerika de mentaliteit ten aanzien van onderhoud heel anders is dan in Nederland. Als men in de problemen komt financieel gezien dan is het eerste wat een Amerikaanse firma doet het onderhoudscontract opzeggen. Die wacht dan verder af of hij problemen krijgt en dan toch de leverancier moet inschakelen maar het onderhoudscontract raakt u kwijt. Maar het voordeel van SAAS is dan weer dat in de SAAS ook het onderhoudscontract zit. Dan zit je ook op een maandelijkse betaling. Maar dat heeft zware consequenties natuurlijk voor uw cash ontwikkeling. Hoe pakt u dit aan?

De heer Pullens

Mag ik ingaan op uw tweede vraag met betrekking tot Software As A Service. Wanneer we naar de software industrie kijken, moeten we zeer alert zijn op alle termen die in de markt rondvliegen. Software As A Service is er één van waarbij ik die niet bagatelliseer. Dat is een belangrijke activiteit die overigens begonnen is met een ASP-achtige activiteit die uiteindelijk geëvalueerd is in SAAS. SAAS is een ontwikkeling die voor één gedeelte van onze productsuite toepasbaar zou kunnen zijn en voor een andere niet.



Dat betekent dat voor de zuivere textielpoot Software As A Service minder toepasselijk gaat worden, waarbij we verwachten dat aan onze fashionpoot een dergelijke ontwikkeling wel interessant zou kunnen zijn. Wat je met SAAS zou kunnen voorkomen is piraterij bijvoorbeeld. Uw vraag is of we daarmee bezig zijn. In de productontwikkelingen binnen onze huidige portfolio zijn dat ontwikkelingen die we meenemen. Voor productontwikkelingen naar nieuwe markten toe is dat zeker een element wat we mee gaan nemen. Maar SAAS is niet per definitie haarlemmerolie waarmee alles mooi gaat worden. Dus we zullen daar zeer nauwlettend mee omgaan en kijken of het toepasselijk is voor onze huidige productsuite en of het ook waarde toevoegt aan onze uiteindelijke klant.

De heer van der Heide

Wat intern betreft SAAS aangaat kun je SAAS natuurlijk opvatten als dat de software draait op de systemen van de leverancier en dat de afnemers gebruik maken van die software en naar gebruik betalen eventueel.

De heer Pullens

Dat is geen SAAS. Dat is hosting.

De heer van der Heide

Maar omdat je naar gebruik of in kleine periodes betaalt, bijvoorbeeld met een maandbedrag, krijgt het wel de kenmerken van SAAS. Je ziet dus ook wat vaak het dilemma is, en zeker in deze markt waar ook uw kopers een tekort aan cash hebben, is dat ze niet graag dat eenmalig hogere bedrag voor die licentie op tafel leggen en daarvoor is SAAS een heel goed alternatief omdat je dan inderdaad maandelijkse bedragen krijgt, waarbij je zowel betaalt voor het gebruik van de software op maandbasis als voor onderhoud.

De heer Aarts

Dat klopt. Dat is interessant.

De heer van der Heide

Maar waarom is dat dan voor de ene markt wel interessant en voor de andere niet?

De heer Pullens

Dat is omdat we een aantal wat grotere klanten hebben die onze productsuite veel dieper in hun eigen bedrijfsprocessen hebben verweven dan puur het gebruik maken van een front-end applicatie. Voor een fashiondesigner zou SAAS een zeer interessante oplossing kunnen zijn, omdat die een grotere investering kan voorkomen. Daarnaast kunnen we er altijd voor zorgen dat deze gebruiker dan altijd de laatste versie van de software heeft en wij kunnen middels een dergelijke oplossing schaalvergroting gaan realiseren. Aan de andere kant zal het voor een heel grote tapijtenleverancier, veel minder interessant zijn. Dus het hangt af van welk product in onze suite we gaan 'verSAASen' zeg maar.

De heer van der Heide

Maar waarom is dat minder interessant?

De heer Aarts

Dat is omdat zoals eerder aangegeven een aantal producten diep in het bedrijfsproces zitten en ook een diepe verwevenheid hebben naar wellicht het ERP-systeem, het voorraadbeheersysteem. Wanneer u bedoelt dat we SAAS alleen maar gebruiken als een financieel model en dat het dan een soort verhuren wordt van je software, dan zijn er andere en meer praktische oplossingen denkbaar zoals bijvoorbeeld betalingsvoorwaarden.

De heer van der Heide

Alleen het probleem ontstaat dat je in feite een beslissing erover moet nemen om voor SAAS te gaan of voor een licentie. U zult zien dat zodra u SAAS implementeert in uw verkooporganisatie dat verkopers voor SAAS gaan omdat het gewoon gemakkelijker is. Het is gemakkelijker dan een hele licentie verkopen. Je moet dus een beslissing nemen.



De heer Aarts

Ik ben blij dat u het zo scherp stelt, want in die zin is SAAS dus voor ons een hele belangrijke ontwikkeling, maar dan niet alleen maar als financieel model.

De heer Pullens

Maar we kunnen u niet antwoorden dat al onze producten SAAS gemaakt gaan worden. Als dat uw vraag is dan moet ik daar nee op zeggen. Het is wel een belangrijke ontwikkeling. We gaan het ook gebruiken bij een aantal producten in onze portfolio, maar niet voor alles.

De heer van der Heide

Maar u hebt de markt mee als u meer de nadruk op SAAS gaat leggen. Alleen is het gevaar dat uw eigen organisatie en uw eigen verkopers op SAAS-basis gaan proberen te verkopen in plaats van op licentiebasis en dat is natuurlijk lastig voor uw cashpositie.

De voorzitter

Een ander deel van de vraag betrof de binding van de medewerkers.

De heer Aarts

Ik heb daar eerder al het een en ander over gezegd. Ik denk dat binding van medewerkers voor ons een heel belangrijk punt is. Overigens is onze bevinding dat dit ook al belangrijk was voor wij aantraden. Ik denk dat ook onze voorgangers in het management van NedGraphics daar veel aandacht aan besteed hebben. We hebben die lijn doorgetrokken. Dat betekent dat wij elke gelegenheid aangrijpen om daar in ieder geval ook de communicatie en dialoog op te zoeken, wat in een internationaal bedrijf best lastig is wat betreft de zichtbaarheid. Maar met de laatste technologische ontwikkelingen zoeken we daar in ieder geval de mogelijkheden. Betrokkenheid is natuurlijk meer dan alleen maar communicatie. Ik denk dat het voor een ieder ook gewoon duidelijk moet zijn wat de strategie is van de organisatie en wat hij of zij persoonlijk daaraan toevoegt. We zijn daar veel mee bezig.

Zoals ik u eerder al zei denk ik dat we daar ook al best winst hebben behaald en dat de NedGraphics organisatie enorm gemotiveerd is op dit moment om als marktleider zijn positie te bevestigen.

De heer van der Heide

Wat betreft de onafhankelijkheid speelt u zelf natuurlijk een heel grote rol in het creëren van de betrokkenheid van de organisatie. Bent u ook degene die het beoordeelt?

De heer Aarts

Dat is natuurlijk een terechte vraag. We zouden heel graag die betrokkenheid en tevredenheid eens extern laten meten. Op dit moment zijn wij niet in een situatie om daar de cash aan te besteden. We doen er wel alles aan om daar een onafhankelijke mening bij te krijgen. Dat is toch ook door vragen te stellen bij lokaal management en de medewerkers over hoe zij op dit moment het een en ander beleven. Maar zeker zullen wij als de situatie daartoe leidt daar nog eens een goed onderzoek naar doen.

De heer van der Heide

Ik wil nog even terugkomen op dat SAAS. U noemde even die concurrenten. U bent de grootste in de markt. Hoe groot zijn uw concurrenten en hebt u enig idee over hun penibele cashpositie?

De heer Pullens

Een van onze concurrenten is Lectra. Zij hebben een softwaretak die vergelijkbaar is met die van ons. Daarnaast hebben zij een groot hardware onderdeel, een tak van machineproducten. Hun cijfers zijn gepubliceerd, dus die vergelijking hebben we gedaan.

De heer Aarts

Lectra heeft zijn hoofdvestiging in Frankrijk.



De voorzitter

Dit was naar aanleiding van wat de heren gepresenteerd hebben.

De heer Maas

Ik had een vraag over de drie grootste risico's. Ik denk dat ik het antwoord daarop al gehoord heb maar ik wil het graag even bevestigen. De vraag was wat de grootste drie risico's zijn. Wat ik begrepen heb uit de presentatie is dat het kopiëren van producten een van de grootste risico's is. Daarnaast zijn dat de economische situatie en de herfinanciering. Heb ik het goed begrepen dat dit de grootste drie risico's zijn van dit moment?

De heer Aarts

Die eerste twee zou ik graag willen bevestigen. Die derde zie ik niet als een heel groot risico.

De heer Maas

Wat is dan het derde grote risico?

De heer Aarts

Daar zou ik over na moeten denken. Die eerste twee zouden boven aan mijn lijstje staan.

De heer Maas

Misschien komt u er nog op voor het einde van de vergadering. Dan hoor ik het graag.

De voorzitter

Dank u. Als u mij toestaat dan zou ik graag doorgaan naar punt vijf van de agenda: het remuneratiebeleid.

5. Remuneratiebeleid 2009 – 2011

De voorzitter

Ik zal als u daar prijs op stelt nog een korte samenvatting geven van datgene wat er in de notitie staat. Dan zal ik vervolgens enerzijds het algemeen beleid aan uw instemming willen onderwerpen en in tweede instantie ook het optieplan voor directie en medewerkers zoals wij dat graag zouden willen introduceren. Overigens hebben we dit allemaal in december al besproken, maar we hebben toen toegezegd een en ander te formaliseren en dat doen we bij deze.

Als we kijken naar het doel van het bezoldigingsbeleid voor de directie van Blue Fox Enterprises N.V. dan is dat om een zodanige beloning te verschaffen dat prestaties in overeenstemming zijn met de geplande resultaten en de strategie van Blue Fox, dat topmanagers, zowel mannen als vrouwen, kunnen worden aangetrokken en kunnen worden behouden als directie van Blue Fox en ook haar werkmaatschappijen. Het bezoldigingsbeleid voor de directie van Blue Fox kent vier onderdelen, te weten een vaste salariscomponent, een variabele salariscomponent, een lange termijn component en de secundaire arbeidsvoorwaarden. Het vaste salaris is voor de komende jaren vastgelegd in overleg tussen de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen. Voor de jaren na 2011 zal het salaris van de directie mede worden bepaald op basis van vergelijkbare ondernemingen, de peer group. Voor Blue Fox Enterprises N.V. zijn dit onder andere internationaal opererende beursgenoteerde ondernemingen van een vergelijkbare marktkapitalisatie die als lokaal genoteerd staan op Euronext Amsterdam. De variabele salariscomponent voor 2009, 2010 en 2011 zal in de vorm van een optie op aandelen onvoorwaardelijk worden uitgekeerd indien de targets nodig voor het behalen van de bonusoptie worden gerealiseerd. Voor de vaststelling daarvan gelden drie criteria. Ten eerste is dat de winstgevendheid van de onderneming over het afgelopen boekjaar. Ten tweede is dat de realisatie van vooraf overeengekomen en vastgestelde persoonlijke doelstellingen. Ten derde is dat discretionaire bevoegdheid tot toekenning door de Raad van Commissarissen. Als we even kijken naar de presentatie die zojuist gegeven is, dan is met name op dit moment de realisatie van het honderd dagen plan wezenlijk voor het toekennen op 30 juni zoals wij overeengekomen waren van een eerste tranche van aandelenopties.

Daarenboven, als je kijkt naar een dynamisch budget, zul je ook zien dat uiteindelijk de marktomstandigheden en het resultaat met name ook gericht op beheersing van cashflow een rol zullen meespelen bij het eindoordeel aan het einde van dit boekjaar. Op basis van de drie criteria die ik zojuist noemde zal worden bezien of de bonus al dan niet gehaald wordt. Een uitgangspunt daarbij vormt altijd de uitkomst van actuals versus budget. De dynamiek in het budget speelt daar uiteraard een rol. Ik denk dat we ook tamelijk opportunistisch af en toe de zaak moeten beoordelen. Opportunistisch bedoel ik in de positieve zin van het woord. Mocht het negatief uitvallen dan zal er eventueel met een staffel gewerkt worden afhankelijk van de afwijkingen die er zijn. Maar in principe wordt een negatieve afwijking niet geapprecieerd. Dat moge duidelijk zijn. Met het oog op de lange termijn, en dan praat ik weer over de periode 2009-2011, zal Blue Fox 10% van de uitstaande aandelen zoals dat in de emissie van maart 2009 zijn beslag heeft gekregen in een optieplan ter beschikking stellen van directie en het keypersoneel. De Raad van Commissarissen en de directie bepalen in onderling overleg de verdeling van deze opties tussen directie en werknemers, waarbij de toekenning aan de directie wordt gedaan door de Raad van Commissarissen. Naast de primaire arbeidsvoorwaarden en de optieregelingen worden afspraken gemaakt over de secundaire arbeidsvoorwaarden en deze zijn in overeenstemming met de functies en omvatten onder andere regelingen ten aanzien van bedrijfsauto's, ziektekostenverzekeringen en dergelijke. Uitgangspunt van het bezoldigingsbeleid 2009-2011 is in feite dat 30% van de uitstaande aandelen gedurende die drie jaren worden toegekend aan directie en personeel in de vorm van die opties op aandelen. Die 30% wordt voor tweederde toegekend aan de directie aan de hand van de criteria zoals eerder uiteengezet. Als aanvullende voorwaarde is dan bepaald dat alle middels die optieregeling verworven aandelen in Blue Fox ten minste drie jaar na verkrijging worden aangehouden en niet door de houder kunnen worden vervreemd voor het einde van deze periode. Dus er is een lock-up van drie jaar en dan is de toedeling van de opties ook nog gespreid over drie jaar. Dus al met al creëer je daar in onze optiek een langetermijnplanning en ook een stuk binding en motivatie aan de onderneming. Dus het kortetermijnidee wordt niet vertaald in een bonus als zodanig of in een optieregeling. Het geheel is geënt op de toekomst.

Als we kijken naar de dag van vandaag dan zien we dat er een uitoefenprijs is. Die uitoefenprijs is namelijk de gemiddelde prijs van de koers van het aandeel vijftien dagen voor de oproeping van de buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders in december en vijftien dagen daarna. Dan zien we dat we nu op een gemiddelde prijs zitten van vierenzestig eurocent (EUR 0,64). Wetende wat het aandeel vandaag de dag doet op de beurs, dan betekent dit dat wil de toedeling van deze opties waarde krijgen er het nodige gepresteerd zal moeten worden door de heren om daar effectief ook het rendement van te kunnen krijgen. Dat is eigenlijk in een nutshell wat de ene component van het beleid inhoudt. Dat wil ik graag voorleggen voor uw instemming. We hebben het weergegeven op de slide. Dat zijn de hoofdpunten. Ik vraag uw instemming hiermee.

De heer Maas

Voorzitter, in december was ik ook al een van de criticasters van dit beleid.

De voorzitter

Absoluut.

De heer Maas

Toen hadden we dit stuk nog niet voor ons liggen. Nu hebben we dat wel. Ten aanzien van dit beloningsbeleid wil ik een vijftal opmerkingen maken.

De eerste is dat de variabele beloningscomponent in 2009 onvoorwaardelijk wordt toegekend op basis van ook nu nog niet bekend zijnde criteria, want die criteria moeten kwantitatief meetbaar en beïnvloedbaar zijn. Dat zijn ze in ieder geval voor ons niet. Ten tweede worden bonussen voorgesteld bij negatieve uitkomsten, in ieder geval uitkomsten onder het gebudgetteerde en de variabele beloning vindt de Vereniging van Effectenbezitters is alleen passend bij bovengemiddelde prestaties. Mijn derde opmerking is dat er gratis opties worden verstrekt. Mijn vierde opmerking is dat er opties worden voorgesteld bij overnames en bestuurders dienen niet speciaal te worden beloond alleen vanwege het feit dat er een overname plaatsvindt. Mijn vijfde opmerking is dat tweederde van het optieplan speciaal voor de directie is en de overige een derde is bedoeld voor het overige keypersoneel. Daarin deelt de directie wederom fors mee. De verdeling is onevenredig en meetbare en beïnvloedbare criteria ontbreken.



In de vergadering van vorig jaar hebt u meermalen aangegeven duidelijk meetbare en beïnvloedbare criteria voor toekenning van opties op de website te plaatsen. Ik heb de afgelopen week meer dan me lief is op de website van Blue Fox Enterprises N.V. zitten zoeken, maar ik heb ze niet kunnen vinden, tenminste niet anders dan dat ik ze hier in het stuk terugvind. De Vereniging van Effectenbezitters heeft toen tegengestemd en ook nu zijn er nog steeds geen duidelijke criteria te vinden waarop toekenning van opties gebaseerd zou zijn. De Vereniging van Effectenbezitters kan niet akkoord gaan met dit voorgestelde beleid tenzij het wordt aangepast overeenkomstig de gemaakte opmerkingen en het gestelde in de code. Dus daarop heb ik ook graag een reactie van uw kant op.

De voorzitter

Dat is duidelijk. Die reactie kunt u krijgen. Ik denk dat dit een beetje het voortzetten is van de discussie die we hadden in december. Ik denk dat wat er in december niet was en er nu wel is, is dat wij het een en ander aan het papier hebben toevertrouwd. Ik denk dat we daar vrij uitvoerig in zijn geweest eerlijk gezegd. Als je kijkt naar de criteria en je zegt: "ik wil daar specifieke criteria hebben", dan denk ik dat je ook moet kijken naar wat usance is in de markt en hoever je kunt gaan met je specifieke criteria zonder dat je daar feiten op tafel legt of presenteert die je eigenlijk ook direct beknotten en ook naar het management toe in markten waarin we thans opereren het goed functioneren misschien wel eens heel moeilijk maken. Als u zegt: "bonussen moeten enkel uitgekeerd worden voor bovengemiddelde prestaties," dan denk ik dat het voor een stuk aan de Raad van Commissarissen is om te beoordelen of er effectief bovengemiddeld wordt gepresteerd. Daarbij zal er altijd meerdere uitleg gegeven kunnen worden aan een bepaalde prestatie. Maar ik denk dat dit eigenlijk iets is wat je moeilijk kunt definiëren. Wat is een bovengemiddelde prestatie? Hoe meet je dat? Voor ons is het duidelijk. Wij kijken naar datgene wat zich in deze onderneming in de afgelopen zes maanden heeft afgespeeld.

Voor zover wij het kunnen beoordelen is dat eigenlijk nog eens een turnaround na een turnaround, maar dan nu vanuit een zeer positieve benadering. We zien dat er productontwikkeling gebeurt. We zien dat er een salesorganisatie gereorganiseerd is. We zien dat er duidelijk aan een contingency wordt gewerkt. We zien dat die continuïteit van die onderneming veilig moet worden gesteld. Dat zijn criteria waarop wij zeggen dat het voor ons die eerste honderd dagen rechtvaardigt. Ik denk ook dat het niet anders is dan stimulerend. Als u zegt: "Het is allemaal wat onevenredig verdeeld in het leven," dan hangt dat er maar helemaal vanaf. Wij zijn tot deze beloningsstructuur gekomen ingegeven door de situatie zoals die was in 2008, waarbij de heren eigenlijk aanvankelijk aangekondigd hadden dat zij graag NedGraphics als zodanig zouden willen overnemen. Dat was toen absoluut onmogelijk gezien ook de waarde die er uiteindelijk voor aandeelhouders zou worden gecreëerd. Toen is wel het uitgangspunt geweest, en dat is ook in december duidelijk gezegd, dat wij uitgaan van een private equity gerelateerde beloningsstructuur. Als we weer terugkomen op de discussie over wat je moet belonen, of je een overname moet belonen, dan wordt in die zin een overname op een andere wijze beloond dan een toekenning van het vaste deel optiepakket. U ziet ook dat daar een reductie in gehanteerd wordt. Het kan misschien wel eens heel goed zijn voor een onderneming om verkocht te worden. Wij zijn twee jaar bezig geweest om te zien hoe we meerwaarde zouden kunnen realiseren uit een verkoop. Dat is niet gelukt. Mocht dat op enig moment lukken dan denk ik dat iedereen daar zijn vruchten van kan plukken. Tien procent gaat naar key staff en ook naar de directie. We hebben afspraken gemaakt dat het deel wat daarvan aan de directie toe zal komen natuurlijk ook naar rato wordt gezien van de prestatie van anderen. Als anderen niet goed kunnen presteren kan de directie het ook niet. Dus ik denk dat dit altijd wel in het achterhoofd zal spelen. De discussie zal waarschijnlijk blijven gaan over hoe strikt je het gaat vastleggen. Wij achter deze tafel zijn van mening dat we datgene wat hier als criteria geldt die als basis moeten gelden voor de toekenning op deze wijze op een afdoende manier hebben beschreven. De heer Leon van den Boom gaf vorige keer in die discussie ook aan: "Waar moet je je als aandeelhouders dan op verlaten? Dat is voor een stuk op het oordeel van de Commissarissen." Ik denk dat dit de rol is zoals wij die zien.

De heer Maas

Dank u wel voor uw reactie. Het heeft mij niet overtuigd om een andere mening te hebben. U zegt dat we de realisatie van de criteria over moeten laten aan de Raad van Commissarissen. Ik denk dat dit wel een beetje teveel eer is voor de Raad van Commissarissen.

De voorzitter

Ik weet dat niet.

De heer Maas

We hebben in de pers gezien, niet alleen dit jaar, maar ook vorig jaar en zeer recent nog, dat de Raad van Commissarissen de plank daar nog wel eens mislaat. Daar komt bij dat bij de drie punten waarop het beloningsbeleid is gebaseerd er al een discretionaire bevoegdheid van de Commissarissen inzigt.

De voorzitter

Inderdaad.

De heer Maas

Dus dan zou je zeggen dat de criteria waarvan u meerdere malen hebt aangegeven dat ze vanaf begin januari op de website staan, zoals duidelijk, meetbaar en beïnvloedbaar, ten enenmale ontbreken. Ook nu krijgen de aandeelhouders ze niet. Dus in de eerste plaats ontbreken de criteria en ten tweede is er al een discretionaire bevoegdheid van de Commissarissen. Dus bij punt twee zou ik dat zeker niet over willen laten aan de Raad van Commissarissen.

De voorzitter

Daarvan nemen we akte. Ik heb inderdaad gezegd dat we bij het vaststellen van de criteria volledige transparantie moeten betrachten. Daarmee sprak ik misschien een beetje voor mijn beurt, want je weekt wel wat los als je echt exact gaat zeggen: "Waar gaan we het op meten." Dat is niet om niet-transparant te willen zijn om het woord weer even te gebruiken, maar dat is veel meer hoe je met de materie omgaat. Laat ik even voorop stellen dat dit een beleid is dat geldt van 2009-2011. We zitten als onderneming toch wat in een bizarre situatie. Er wordt heel veel gevraagd. Er moet snel geschakeld worden. We komen in ieder geval elk jaar bij u terug, want er staat duidelijk dat toekenning van die opties gebeurt na afloop van de goedkeuring van de jaarrekening voorzien van accountantsverklaring na elke algemene vergadering. Dus elk jaar zullen we bij u terugkomen en elk jaar zullen we ook zeggen: "Wij bevelen dat aan om die en die redenen." Nu is het moment van aanbeveling voor de eerste twee en een half procent (2,5%) in feite gebaseerd op die realisatie van een honderd dagen plan en quick winst. Daarmee is die eerste twee en een half procent (2,5%) afgedekt. Vervolgens krijgen we aan het eind van het jaar de tweede twee en een half procent (2,5%) en daar kijken wij aan de hand van de drie criteria die hier liggen of dat effectief tot een toedeling van opties kan leiden.

De heer Maas

Als u in de komende jaren net zo duidelijk bent over de meetbare en beïnvloedbare criteria als nu en in de afgelopen periode, dan vrees ik dat u van de Vereniging van Effectenbezitters weinig te verwachten mag hebben.

De voorzitter

Ja, dat zou best wel eens zo kunnen zijn. Dat is natuurlijk altijd de discussie.

De heer Maas

Ik raad u aan om toch nog eens goed notie te nemen van wat er op het ogenblik, al ruim anderhalf jaar, maatschappelijk ook speelt ten aanzien van beloningen. Het kan toch niet zo moeilijk zijn om heel duidelijk vastgelegde criteria te presenteren aan de aandeelhouders zodat de aandeelhouders weten waarover ze kunnen stemmen. Ondernemen is ook je nek uitsteken en risico's lopen. De bestuurders waar het in dit geval over gaat weten donders goed dat de markt soms onvoorspelbaar is maar ook, als zij er echt de schouders onder zetten, wat haalbaar is en niet-haalbaar is. Dat kun je ook uitonderhandelen. Daarmee geef je heel veel duidelijkheid naar aandeelhouders. Je vraagt wel aan aandeelhouders om te stemmen over een dergelijk beleid, maar je verschaft niet de duidelijkheid die zij nodig hebben om daar een oordeel over te hebben. Dus de Vereniging van Effectenbezitters blijft tegen en we hopen dat u het advies ter harte wilt nemen.

De voorzitter

Daarvan nemen we akte. Het heeft onze permanente aandacht.

De heer Hartog

Ik heb een vraagje over de vorige sheet. Daar staat 20% van het uitstaand aandelenkapitaal na conversiedatum. Voor de duidelijkheid en om verwarring achteraf te voorkomen was één van onze vragen over de maximaal 30% die is uit te geven. Over welk aantal en welke datum gaat het zodat we geen verschuivende begingetallen gaan krijgen? En bij 20% van het uitstaande aandelenkapitaal na conversiedatum gaat u uit van begin 2009 neem ik aan?

De voorzitter

Dat is maart 2009.

De heer Hartog

Dus het is net na die conversie?

De voorzitter

Ja.

De heer Hartog

Als ik de rekensom uit mijn hoofd even goed doe hadden we 4.400.000 aandelen. Dan komen er 2.900.000 aandelen bij. Dan kom je uit op 7.300.000 aandelen. In mijn rekenboekje is 20% van 7.300.000 niet 2.300.000. Nu moet ik een vijfde van 7.300.000 uit mijn hoofd gaan uitrekenen. Ik weet niet hoeveel dat precies is, maar het komt in ieder geval niet op 2.300.000 uit.

De voorzitter

Dat zou wel eens kunnen.

De heer Hartog

Dus volgens mij kloppen die aantallen die daar staan niet of die 7.300.000 die ik net noemde klopt niet.

De voorzitter

Dat corrigeren we. Dat is duidelijk.

De heer Hartog

Dus die 20% gaat op het aandelenkapitaal na conversiedatum en die andere 10% idem?

De voorzitter

Ja. Dus je praat over 30% in totaal.

De heer Hartog

Dan staat op pagina zes van het remuneratiedocument dat een aanpassing van het aantal plaats kan vinden ingeval van uitgifte van aandelen bijvoorbeeld door stockdividend, aandelensplitsing, een uitgifte van aandelen tegen een lagere prijs dan de uitoefenprijs van die EUR 0,64 die we genoemd hebben.

De voorzitter

Ja, dat is juist.

De heer Hartog

Dus dat zou kunnen betekenen dat er een ander aantal komt te staan, maar dat het percentage gaat gelden over het op dat moment uitstaande aantal.

De voorzitter

Dat wordt naar rato aangepast.

De heer Hartog

Oké, dan is dat helder. Ik deel op zich de mening van de Vereniging van Effectenbezitters dat het meetbaar moet zijn. Maar er zit volgens mij één heel meetbaar punt in, maar dat getal kunnen jullie niet zeggen, en dat is winst voor belastingen en rente. Volgens mij staat dat er.

De voorzitter

Waar staat dat?

De heer Hartog

Optiepakket één is duidelijk. Dat is na die honderd dagen.

De voorzitter

Ja.

De heer Hartog

Daar is misschien niet mee vast te stellen welke punten precies gehaald moeten worden, maar dat laten we dan zoals u zegt aan de Commissarissen over. Maar over de optiepakketten twee, drie en vier staat duidelijk: "...dat indien de winst voor belastingen en interest in enig jaar kleiner is dan 80% van de bovengenoemde doelstellingen." Waarop doelt u dan met 'bovengenoemd'? Volgens mij is er een meetbaar pakket omdat je achteraf ziet dat een vijfde van het optiepakket wordt toegekend. Dan is dus 80% van de vooraf gestelde winstdoelstelling gehaald. Dus dan is het achteraf weliswaar, dus niet vooraf, meetbaar of er aan de doelstellingen voldaan is.

De voorzitter

Dat is wel de bedoeling.

De heer Hartog

Ik begrijp dat stuk in ieder geval niet, maar volgens mij is het dus meetbaar, zij het niet vooraf. Want er staat niet u moet EUR 2 miljoen winst halen en dan krijgen de heren het hele pakket.

De voorzitter

Ik denk ook niet dat je dat vooraf moet zeggen.

De heer Hartog

Dat denk ik ook niet namelijk.

De voorzitter

Maar achteraf zeg je het wel. Dat is de basis waarop het gebeurt.

De heer Hartog

Maar misschien begrijp ik dan niet helemaal waar de discussie over gaat. Maar in ieder geval zijn de aantallen duidelijk en als dit een meetbaar criterium is wat achteraf toetsbaar is ook voor aandeelhouders, dan kunnen wij controleren of Commissarissen hebben gedaan wat zij op basis van het remuneratiepakket beloven te doen, namelijk toezicht houden en dan zie ik daar als Todlin verder geen probleem in.

De voorzitter

Dat is wel de bedoeling van dit document.

De heer van der Heide

De directie zal toch ook behoefte hebben aan meetbare criteria? Zij zullen toch van tevoren willen weten of ze goed of minder goed bezig zijn et cetera. Dus het is eigenlijk een 'minor problem' dat de Commissarissen de bevoegdheid zouden moeten hebben om op niet-meetbare criteria en dergelijke toch te gaan zeggen: "We doen het zo en zo." Eigenlijk zit het maatschappelijk momenteel niet erin dat je dat doet en eigenlijk zou het ook niet moeten voor zowel de directie als de aandeelhouders. De heer Hartog geeft al aan dat we achteraf kunnen checken, en dat zie je ook in de regelingen die toegekend worden, ook bij bedrijven van de omvang van Blue Fox. Dus waarom doet u het niet zo? Dan kunt u de discretionaire bevoegdheid schrappen. Het enige wat u hoeft te doen is de criteria aangeven. Wij kunnen achteraf checken: "Er inderdaad wordt toegekend, wat is de winst geworden en klopt het?"

De voorzitter

Ja, maar dat krijgt u toch ook te horen?

De heer van der Heide

Ja, maar dan hebt u de discretionaire bevoegdheid niet nodig.

De voorzitter

Nee, dat ben ik niet met u eens. Je kunt een deel discretionaire bevoegdheid hebben, en dat is ook datgene wat een aandeelhouder ook aan een Commissaris zou moeten kunnen toevertrouwen. Wij zitten veel meer op de bal dan de aandeelhouder. In dat kader zie ik dat toch wel als een onderdeel van de taak van commissarissen.

De heer van der Heide

Ja, maar er liggen natuurlijk allerlei relaties tussen directie en Commissarissen.

De voorzitter

Ja, Dat zal altijd zo zijn.

De heer van der Heide

En dat is veel minder tussen Commissarissen en aandeelhouders. Dus je moet gewoon niet beginnen aan dat discretionaire. Met dat discretionaire zet u eigenlijk de deur open voor: "Jongens, wij doen wat wij vinden dat goed is."

De voorzitter

Ik denk niet dat dit zo is, want dan zult u ook zeggen: "Ja, dat kan niet wat je doet." Zo is dat toch?

De heer van der Heide

Nee, wat die meetbare criteria betreft is het niet te zeggen wat de echte, absolute bedragen zijn.

De voorzitter

Mijnheer van der Heide, er zal nooit iets gebeuren in de zin van: "Luister, dit is wat wij als Commissarissen vinden wat er moet gebeuren en daarmee is de kous af." Dat kan natuurlijk niet.

De heer van der Heide

Dat gebeurt nu toch ook met die eerste kwart?

De voorzitter

Nee, natuurlijk niet.

De heer van der Heide

Ik weet niets van waarop het gebaseerd wordt en ik kan het niet controleren ook. Zegt u dan maar waarop het wel te controleren is.

De voorzitter

Nee, maar dat is inherent aan dat honderd dagen plan wat aan de commissarissen gepresenteerd is. Dat plan is ook deel van de overeenkomsten gemaakt. Voor de tweede, derde en vierde tranche is dat een ander verhaal en dat staat ook in dat stuk zelf.

De heer van der Heide

Maar wilt u nu voor het tweede, derde en vierde deel zeggen: “Daar heb ik die discretionaire bevoegdheid niet nodig. Daar gaan we inderdaad uit van meetbare criteria die weliswaar van tevoren niet bekend worden gemaakt maar die achteraf te controleren zijn door de aandeelhouders?”

De voorzitter

Dat is het discretionaire stuk ook.

De heer van der Heide

Pardon?

De voorzitter

Ja, natuurlijk. We leggen dat toch aan u voor. Wij zeggen: “Dat en dat hebben wij toegekend en er zijn die en die criteria en wij zijn van mening dat daarenboven nog een argument kan zijn om toe te kennen.” Dat noem ik dan maar het discretionaire stuk.

De heer van der Heide

En daar beslissen de aandeelhouders over? U hebt daar niet de absolute macht in? Hebben de aandeelhouders daar de macht in?

De voorzitter

Ik geloof dat de tijden van absolute macht, van welk orgaan binnen de onderneming dan ook, echt ver achter ons liggen.

De heer van der Heide

Ik heb ernstig de indruk dat deze voorzitter van de Raad van Commissarissen af en toe in sommige situaties een absolute macht heeft.

De voorzitter

Daar is hij zichzelf niet van bewust.

De heer van der Heide

Juist. Dat is een heel verstandig antwoord. Dat erken ik.

De voorzitter

Ik moet u heel even onderbreken, want we hebben een klein tijdsprobleem in de zin dat de heer van den Boom zich moet excuseren. Hij is terugtreidend commissaris. Dat hebt u kunnen lezen. Dat hebt u begrepen. Ik wil deze discussie graag dadelijk met u voortzetten, maar ik zou graag even het punt van het terugtreden van de heer van den Boom willen belichten.

De voorzitter

Leon van den Boom is bijna vier jaar lang Commissaris geweest binnen de onderneming. Het waren turbulente tijden. Ik kan u echter zeggen dat hij enorm veel steun en visie heeft gegeven en ook governance-wise zijn stempel op het geheel mede heeft weten te drukken. Ik wil de heer Van den Boom bijzonder bedanken voor datgene wat hij gedaan heeft.

De heer van den Boom

Ik ben niet iemand van uitgebreide verhalen bij vertrek. Ik heb het een interessante periode van vier jaar gevonden. Dat is toch iets totaal anders dan wij aanvankelijk dachten toen wij aan deze functie begonnen. Het was interessant en af en toe buitengewoon spannend. Ik heb aan mijn collega's aangegeven dat ik graag wil vertrekken en daarmee ook ruimte wil maken voor twee nieuwe Commissarissen. Wie kan dat zeggen: een Commissaris vertrekt en hij wordt opgevolgd door twee fantastische nieuwe collega's. Ik wil toch nog even een kritische noot plaatsen. Ik ben buitengewoon verbolgen over het feit dat er in de zaal vandaag twee aandeelhouders zijn, de heren van der Heide en Maas, die er blijk van geven volstrekt geen gevoel te hebben voor wat er bij deze onderneming het afgelopen jaar is gebeurd. Ze geven daar blijk van door noch aan de directie, de voorgaande directie zou dat dan zijn, noch aan de Raad van Commissarissen decharge te willen verlenen. De heer Maas onthoudt zich en De heer van der Heide is tegen. Ik vind dat en ik wil dat graag ook in de notulen opgenomen zien onterecht, zeer ongepast en buitengewoon onjuist. U zou hier vandaag niet gezeten hebben als mijn linkerbuurman, voor u mijn rechterbuurman, niet zwaar had geïntervenieerd in zijn rol als voorzitter van de Raad van Commissarissen en die herstructurering die hij eerder beknopt heeft samengevat voor elkaar had gebracht. Dat is een staaltje geweest dat zijn weerga niet kent.

Dat u beiden op verschillende onderdelen bepaalde problemen die u ziet of een bepaald gebrek aan transparantie volkomen uitvergroot en daarin aanleiding ziet om noch de directie noch de Raad van Commissarissen decharge te verlenen vind ik buitengewoon spijtig. Ik zou de Vereniging van Effectenbezitters toch eens ter overweging willen geven om haar stembeleid te herijken en toch een beetje het brede plaatje te bekijken wanneer zij zich buigt over de vraag of zij wel of niet zich willen onthouden dan wel wel of niet decharge willen verlenen. Bij mijn vertrek, het was een periode van vier jaar, heb ik een buitengewoon goed gevoel over onze nieuwe directie. Ik denk dat de plannen, de ideeën en de aanpak die zij tentoonspreiden heel veel vertrouwen geeft en ik wil Jan-Hein en Pieter heel veel succes wensen. Ik wil mijn linkerbuurman, Servaas, zeer bedanken voor de enorme inspanningen die hij de afgelopen jaren heeft betracht. Zonder hem zouden de onderneming en de aandeelhouders vandaag hier niet bijeen zijn geweest. Dat kan ik u verzekeren. Ik wil de accountants bedanken. Het zijn geweldige accountants met wie wij zeer constructief hebben samengewerkt. Mijn rechterbuurman is een ondernemer à la lettre en dat heeft dit bedrijf de komende jaren nodig vanuit haar toezichthoudende taak. Ik heb er veel vertrouwen in dat die visie en aanpak een belangrijke bijdrage gaat leveren evenals die van de heer Henk Huisman. Ik loop nu echt op de agenda vooruit. Henk Huisman is een van de coryfeeën uit de Nederlandse ICT-wereld. Het is geweldig dat we hem bereid hebben gevonden om zich in ieder geval kandidaat te stellen. Hij moet nog gekozen worden en ik ben benieuwd hoe dat gaat, maar ik heb er eigenlijk wel vertrouwen in.

Zeer veel dank en iedereen veel succes.

De voorzitter

Veel dank. Excuses ervoor dat dit intermezzo nu moest plaatsvinden in plaats van op het gepaste tijdstip tijdens de vergadering, maar dat kon echt niet anders. Waar waren wij gebleven. Wij waren bij het remuneratiebeleid en hadden het over de discretionaire bevoegdheid. Hoe het ook zij, er is altijd het moment van verantwoording. Dat is vandaag hier ook. Dat is gewoon zo. Wij nemen uw opmerkingen met betrekking tot transparantie en dergelijke echt wel ter harte. Maar af en toe moet je met een aantal dingen gewoon wat schipperen.

De heer van der Heide

Als u zegt dat er altijd een moment van verantwoording is, wilt u dan beweren dat de aandeelhouders de toekenning van de opties tegen kunnen houden, ja of nee?

De voorzitter

Formeel vraag je toestemming.

De heer van der Heide

Ja? En als de aandeelhouders het in meerderheid afwijzen worden de opties dan dus niet toegewezen?

De voorzitter

Ja.

De heer van der Heide

Ik denk dat u het wel mag. Als u het niet mag en het aan de aandeelhouders overlaat dan vind ik het prima.

De voorzitter

Het zijn de ijkmomenten en er staat ook als zodanig in het remuneratiebeleid dat wij toekennen na afloop van de algemene vergadering, waar de jaarrekening is goedgekeurd met de bijbehorende accountantsverklaring.

De heer van der Heide

De vraag is of er staat dat u na toekenning en toestemming van de aandeelhoudersvergadering toekent. Daar gaat het om.

De voorzitter

In feite is dat natuurlijk in december al gebeurd en wordt er verder invulling gegeven aan de vier fasen.

De heer van der Heide

Nee, dat gaat natuurlijk niet. U hebt het recht om het toe te kennen.

De voorzitter

Ja.

De heer van der Heide

U legt verantwoording af. Dan zeggen de aandeelhouders: "Dat vinden we niet goed wat u gedaan hebt." Dan zegt u: "Prima, maar ik heb wel toestemming om dat te doen, dus ik doe het gewoon." Zo gaat het toch?

De heer Lindenberg

U hebt gelijk als het gaat om de 10%. Dus dat zijn de opties die toegekend worden. Dat is onderdeel van het remuneratiebeleid waarvoor wij ieder jaar toestemming vragen. Maar voor de variabele bonus van 20% van het salaris van de directie hebben wij al toestemming. Dat is vorig jaar met u afgestemd als aandeelhouders dat wij dat zouden doen. Daar gelden criteria voor en die criteria zullen wij beoordelen. Maar als die akkoord zijn, dan worden ze gewoon toegekend.

De heer van der Heide

Dan is alleen de vraag nog of die criteria meetbaar zijn en wij dat achteraf inderdaad kunnen zien?

De heer Lindenberg

Die criteria zijn volgens mij voor u voldoende meetbaar, want die beschrijven wij in het remuneratierapport. Alleen gaan wij niet bij wijze van spreken maandelijks of halfjaarlijks de notulen van de remuneratiecommissie toesturen, waarin wij bepalen wat de persoonlijke doelstellingen voor de heren zijn, waarin wij bepalen wat wij vinden dat de glijdende schaal is ten opzichte van het budget. Het is niet anders dan bij andere ondernemingen waarbij u en zeker ook de Vereniging van Effectenbezitters het remuneratiebeleid wel goedkeuren. Alleen moeten we in dit geval wel duidelijk zijn dat we een specifieke situatie onderscheiden. Zoals de heer van den Boom zojuist heeft gezegd komen we uit een heel bijzondere situatie waarbij we ook niet een normaal variabel deel van het salaris toekennen. Nee, de heren hebben gezegd: "Wij willen een deel van die onderneming." Dat hebben we met zijn allen afgestemd. Daar zijn we het over eens. Ik vind ook niet dat we dan nu nog weer eens achteraf daarover moeten gaan lopen soebatten, want dat is helemaal niet aan de orde. Wij geven heel duidelijk en transparant aan, dat ben ik met onze voorzitter eens, waarop wij beoordelen en waarop wij toezicht houden. Het is een systeem op zich en we vragen jaarlijks keurig aan u toestemming.

De heer van der Heide

En hebt u enig idee in de hardheid van de criteria die voor aandeelhouders achteraf te controleren zijn welk percentage dat dan is van de toegekende variabele beloning?

De heer Lindenberg

Die vraag begrijp ik niet.

De heer van der Heide

Er liggen natuurlijk voor een deel meetbare criteria.

De heer Lindenberg

Ja.

De heer van der Heide

Waar het nu om draait is dat aandeelhouders achteraf kunnen controleren wat betreft die meetbare criteria of inderdaad de opties toegekend zijn naar aanleiding van de bereikte resultaten. Maar voor een deel zijn die criteria niet meetbaar. Hebt u enig idee wat de verdeling is tussen wat wel achteraf meetbaar en controleerbaar is door aandeelhouders en wat niet achteraf meetbaar en controleerbaar is door aandeelhouders?

De voorzitter

Ja, en het wordt wel uitgelegd aan aandeelhouders.

De heer van der Heide

Ja, het wordt wel uitgelegd.

De voorzitter

Dat is wel het criterium. Je hebt drie componenten. De discretionaire component is de kleinste.

Spreker

Die is maar heel klein.

De heer van der Heide

Wat bedoelt u met heel klein?

De voorzitter

Als je ervan uitgaat dat die drie 100% vormen dan is het misschien 10%.

De heer van der Heide

Dat is 10% of zo?

De voorzitter

Bindt me niet vast op een procent, maar dat is om aan te geven hoe de verhouding ligt. Nogmaals, stel dat wij hier volgend jaar samen zitten en wij geven aan hoe de toedeling is, waarbij wij aangeven waarom wij vinden dat er recht is op, en u accepteert dat niet, dan hebben wij dus een probleem als Commissarissen.

De heer van der Heide

Maar daarin speelt mee hoe u tegenover opmerkingen van aandeelhouders staat die inderdaad een probleem opleveren voor Commissarissen. Ik heb al aardig wat discussies met u hierover gevoerd en als zodanig legt u dat soort problemen altijd naast u neer. Dat is de ervaring. Als ik wist dat het een open gesprek was met argumenten dan zou de zaak hier heel anders gaan.

De voorzitter

Dat is een uitdaging voor volgend jaar.

De heer van der Heide

Maar met een 10% discretionaire bevoegdheid heb ik geen problemen.

De voorzitter

Nogmaals, u pakt nu die volle 10%, maar we gaan niet op een procent kijken, nietwaar? Dan ga ik ervan uit dat wat betreft het algemeen deel van het remuneratiebeleid er nu instemming is over wat er nu gepresenteerd is. Dan hebben we nog een tweede deel, namelijk de 10%. Op dit moment is daar nog geen invulling aan gegeven.

Dat is nog wat prematuur denk ik. In ieder geval is het van belang dat u begrijpt hoe de systematiek in elkaar steekt. Ik geloof niet dat we daar vandaag iets over moeten stemmen of dat wel of niet gaat gebeuren, want er is geen concreet voorstel. Dan zou ik graag door willen gaan naar het volgende punt op de agenda.

6. Benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2009

De voorzitter

Wij zouden graag willen voorstellen om KPMG Accountants ook voor het lopend boekjaar te benoemen. We hebben vorig jaar de discussie gehad bij de algemene vergadering van aandeelhouders en ook nog tijdens de BAVA in december. Daarin heeft u gevraagd, als je kijkt naar Blue Fox als een onderneming met de omvang die we vandaag de dag hebben, of het gerechtvaardigd is dat een huis als KPMG dan als accountant fungeert. We hebben die opmerking ter harte genomen en hebben met drie partijen in de markt gesproken. Dat is de top league en de subleague zeg maar. Daarbij was onze conclusie eigenlijk de volgende. Gezien de omvang was het inderdaad de vraag of verdere samenwerking met KPMG inderdaad gerechtvaardigd was. Vervolgens kwamen we al snel tot de conclusie dat de verschillen qua kosten dermate laag waren dat dit niet opwoog tegen de het beëindigen van de bestaande relatie die we hebben met KPMG, zeker ook omdat KPMG had aangegeven dat zij gezien de omvang van de onderneming haar tarieven zou herzien. Zeker speelde daarbij dat ook van KPMG-zijde is aangegeven dat zij streven naar een bestendige relatie met een fonds als Blue Fox. Dat heeft ons ertoe gebracht om effectief KPMG wederom bij u voor te stellen als accountants voor het boekjaar.

De heer van der Heide

Ik heb twee korte vragen. Ten eerste wat bedroegen de kosten van de accountant in het afgelopen jaar? In welke orde van grootte was dat?

De voorzitter

Dat staat in het jaarverslag.

De heer van der Heide

Misschien dat KPMG het zelf beter weet.

de heer Aarts

Het is honderdtwintigduizend euro (EUR 120.000,-).

De heer van der Heide

Honderdtwintigduizend euro (EUR 120.000,-) vind ik nog wel een aardig bedrag voor deze omvang. De andere vraag is of het voor de accountants mogelijk was om enig signaal te ontdekken vanuit Italië dat daar inderdaad van geen correcte administratie en afrekening et cetera sprake was, bijvoorbeeld wat betreft die premies die voor de ingehuurde mensen afgedragen hadden moeten worden? Wat is de visie van de accountant daarop en is daarover tussen jullie gesproken?

De voorzitter

Nee, wij hebben er niet over gesproken. We gaan die discussie dan natuurlijk weer opnieuw voeren en dat is denk ik niet de bedoeling.

De heer van der Heide

Nee, het is alleen maar wat betreft dat aspect van de accountant.

De voorzitter

Het zat in die warranties en representations. Dat is niet speciaal belicht.

De heer van der Heide

Maar een accountant heeft misschien toch een idee: “....., dat en dat is gebeurd. Waarom hebben we dat niet gezien? Was het redelijk dat we het niet zagen? Men kent de gebruiken in Italië en hoe het daar allemaal omgaat. Zou je daar dus niet extra op moeten letten et cetera, et cetera, en hoe heeft het kunnen gebeuren dat dit jarenlang geduurd heeft?” Misschien dat u de gelegenheid wilt geven aan de accountant om daar enige toelichting op te geven?

De voorzitter

Hebt u zich een mening kunnen vormen over deze constellatie?

De heer Riegman

Ja, ik wil daar iets over zeggen. Ook bij onze lokale controle hebben wij gekeken of de controles volgens de standaarden zijn uitgevoerd. Naar onze mening lag er wel een zeker risico, maar was het niet primair een rapportageprobleem. Dus wij denken dat we onze controle gewoon naar beste weten goed hebben uitgevoerd.

De heer van der Heide

Het ging volgens mij om sociale premies en dergelijke die afgedragen hadden moeten worden. Betekent dat ook dat u niet opmerkt dat ze niet afgedragen worden en dus ook niet verantwoord worden?

De heer Riegman

Ik kan natuurlijk niet heel erg op de details ingaan.

De heer van der Heide

Waarom niet? Het is voorbij. Het is historie.

De heer Riegman

Dat gaat mijn geheimhoudingsplicht voorbij helaas. Maar het zat meer in de risicosfeer dan in de rapportagesfeer en dat is toch een heel ander verhaal. Ook konden de feiten verschillend gewogen worden. Dat gebeurt natuurlijk vaker in het leven dat situaties ingeschat worden en dat daar een risicoafweging aan vast wordt gehaakt.

De heer van der Heide

Mag de onderneming u van uw geheimhoudingsplicht ontheffen? Als de onderneming toestemming geeft om het wel te vertellen kan het dan of is die geheimhoudingsverplichting absoluut?

De heer Riegman

Ik denk niet heel eerlijk gezegd, wat ook al eerder gezegd is, dat het heel erg ook in het belang van de onderneming is en van ons om daar heel uitgebreid over te vertellen.

De heer van der Heide

Nee, dat is de vraag niet en u hoeft het ook niet uitgebreid te doen. De vraag is of u gewoon kunt zeggen: “Dit kon niet. Dat kon wel, et cetera?”

De heer Riegman

Ik ben vooral hier om vragen over de controle te beantwoorden en niet vragen over de cijfers. Dat hoort toch echt aan die kant van de tafel thuis. Ik denk dat ik gezegd heb wat ik zou moeten zeggen.

De heer van der Heide

Het hoort toch bij de controle of er sprake is van fraude of niet?

De heer Riegman

Ik heb geen aanwijzingen dat er sprake was van fraude. Als we die wel hadden gehad, dan hadden we dat ook netjes via de reguliere rapportagelijnen gerapporteerd.

De heer van der Heide

Ja, uiteraard, maar er blijkt dus achteraf wel sprake van fraude te wezen.

De voorzitter

Nee, dat zegt u.

De heer van der Heide

Er heeft geen afdracht van premies plaatsgevonden.

De voorzitter

Pas op, u mag dat niet zo maar zeggen. Anders gaan we de zaken kwalificeren en gaan we hier stempels op drukken, wat ik hier absoluut niet wil.

De heer van der Heide

Let op. Van achter de bestuurstafel is gezegd: "Je kunt toch niet in een aandeelhoudersvergadering gaan zeggen dat de Italianen oplichters zijn." Dat is gezegd vanachter de bestuurstafel, mijnheer Houtakkers. Dat vind ik heel eer dat u dit zo onbelangrijk vindt.

De voorzitter

Goed, we laten het hierbij. Er is hier genoeg over gezegd en u kent ons standpunt. Dan stel ik vast dat de vergadering akkoord gaat met de aanstelling van KPMG als accountants voor het boekjaar 2009, waarvoor dank.

7. Samenstelling Raad van Commissarissen

De voorzitter

Een toelichting bij dit agendapunt zat bij de agenda. De Raad van Commissarissen was tot 1 januari 2009 samengesteld uit het statutaire minimum van twee leden. Gedurende 2007 en 2008 was de samenstelling geënt op de ontwikkeling die de onderneming in die periode meemaakte. Dat was een periode die gekenmerkt werd door desinvesteringen en reorganisaties. Vanaf 1 januari 2009 bestaat de Raad van Commissarissen uit drie leden. Met de benoeming van de huidige Raad van Commissarissen per diezelfde datum heeft de onderneming die periode van desinvesteringen en reorganisaties grotendeels achter zich gelaten. De Raad van Commissarissen is van mening dat de samenstelling in nauwe samenhang moet worden gezien met de fase waarin de onderneming zich thans bevindt met de zelfstandige ontwikkeling van nieuwe markten en producten, waarbij die product en marktkennis aan de Raad van Commissarissen dienen te worden toegevoegd. De huidige omvang van de onderneming brengt met zich mee dat de Raad van Commissarissen uit niet meer dan drie leden kan bestaan. Dit betekent dat als men competenties wil toevoegen er een wisseling dient plaats te vinden. Mede in dat verband heeft de heer van den Boom, zoals hij zelf al zei, besloten om zijn zetel in de Raad van Commissarissen ter beschikking te stellen. In de persoon van de heer Henk Huisman, meent de Raad van Commissarissen een gekwalificeerde vervanger te hebben gevonden. Met ruime bestuurlijke ervaring in de IT-wereld zal de heer Huisman een kritische en positieve bijdrage kunnen leveren bij de verdere ontwikkeling van de activiteiten van Blue Fox Enterprises N.V. Het CV hebt u allen gezien. De heer Huisman met 40 jaar bestuurlijke ervaring in de ICT stellen wij voor om de heer van den Boom op te laten volgen. Hij heeft nationale en internationale ervaring, zowel op het gebied van strategische beleidsvoering als het aansturen van internationaal georiënteerde bedrijven. Hij is onder andere lid van de Raad van Bestuur van PinkRoccade en directielid bij Bouwfonds, Dataproces en NCR.

Ik heb even de IT-facetten eruit getild. Hij is thans voorzitter van de Raad van Commissarissen van Conquestor, lid van de Raad van Commissarissen van Total Specific Solutions en lid van de adviesraad van onder meer Eurofiber. Ik weet niet of de heer Huisman nog iets heeft toe te voegen aan wat ik hier kort gemeld heb?

De heer Huisman

Ik denk het niet. Je bent redelijk volledig geweest. Ik zie het als een uitdaging om mee te helpen en erop toe te zien dat deze onderneming weer in een volgende fase komt. Ik denk dat die uitdaging er in velerlei opzicht is en ik zie ernaar uit om daar een bijdrage aan te leveren.

De voorzitter

Dank u. Zijn er vragen of opmerkingen. Nee? Dan stel ik vast dat u instemt met de benoeming van de heer Henk Huisman als lid van de Raad van Commissarissen voor een komende periode van zoals wij dat altijd doen drie jaar.

8. Rondvraag

De voorzitter

Aan wie mag ik het woord geven. Aangezien niemand het woord vraagt gaan we naar het laatste punt van de agenda.

9. Sluiting

De voorzitter

Ik wou u graag hartelijk danken voor uw aanwezigheid. Ik moet u eerlijk zeggen dat de dynamiek in de discussie positief bijdraagt aan de inhoud van de vergadering. Die discussies blijven denk ik ook altijd voortduren waarschijnlijk. Dat is ook goed. Dat wil niet zeggen dat kritiek die geuit wordt niet ter harte wordt genomen, maar af en toe moet je je als bestuur en commissarissen nu eenmaal positioneren en dat kan wel eens botsen. Zo is dat overal en zo is dat ook binnen de onderneming. Ik wou u graag uitnodigen voor een lunch. Bedankt, wel thuis en we hopen u met nieuwe plannen en ideeën over niet al te lange tijd te mogen begroeten. Dank u wel.