

Verslag van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van

NedSense enterprises n.v.

gehouden in Hotel Vianen te Vianen

op dinsdag 5 juni 2012 om 11.00 uur.

PRESENTIELIJST VAN AANDEELHOUDERS

| Naam | Aandelen |
|---|-------------------|
| Kisaran B.V. – gemachtigde de heer Hooghwinkel | 8.000 |
| De heer Turkstra | 50.000 |
| De heer P.A.J.J. Aarts | 687.500 |
| De heer H.J.J. Pullens | 687.500 |
| Todlin N.V. – gemachtigde de heer M.N.P.F. Vermeer | 3.238.711 |
| Project Holland Deelnemingen – gemachtigde de heer F.C. Oberdorfer | 6.249.999 |
| Stichting Rechtsbescherming Beleggers – gemachtigde de heer C.M.A. Stevense | 100 |
| Vereniging van Effectenbezitters – gemachtigde de heer M.D. Diaz | 102 |
| West-End – gemachtigde de heer Van den End | 364.025 |
| Clienten Rabobank Nederland – gemachtigde de VEB | 12.866 |
| | |
| TOTAAL | 11.298.803 |

ACHTER DE BESTUURSTAFEL

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

TOEHOORDERS

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

VOORZITTER

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

Blijkens de getekende presentielijsten zijn vandaag ter vergadering vertegenwoordigd 11.298.803 aandelen. Dat is 53,6% van alle uitstaande aandelen op het totaal van 21.091.343 uitstaande aandelen NedSense.

De agenda luidt als volgt

1. Opening
2. Mededelingen Raad van Commissarissen.
3. Jaarrekening 2011 NedSense enterprises n.v.
 - a. Bespreking van het jaarverslag van de Raad van Bestuur
 - b. Corporate Governance
 - c. Vaststelling van de jaarrekening per 31 december 2011
 - d. Reserverings- en dividendbeleid
 - e. Vaststelling winstbestemming
 - f. Verlening decharge Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid
 - g. Verlening decharge Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht
4. Remuneratie
 - a. Goedkeuring voorstel Raad van Commissarissen remuneratie 2011
 - b. Remuneratiebeleid 2012-2015
5. Samenstelling Raad van Commissarissen
6. Benoeming van KPMG Accountants N.V. tot accountant voor het boekjaar 2012
7. Rondvraag
8. Sluiting

1. Opening

De heer Houtakkers

Graag open ik hiermee onze jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders, vandaag in Vianen, op vijf juni om elf uur. Ik heet u allen van harte welkom.

Alvorens ik overga tot de inhoudelijke agenda heb ik enige opmerkingen. Inzake de oproeping voor deze vergadering is voldaan aan alle statutaire eisen middels een advertentie in het Financieele Dagblad op vierentwintig (24) april 2012. In de oproepadvertentie is vermeld dat de agenda met toelichting en bijlage ter inzage is gelegd ten kantore van de vennootschap en ten kantore van ABN-AMRO bank te Amsterdam, alwaar ook een exemplaar van die stukken voor vergadergerechtigden kosteloos verkrijgbaar is gesteld. Tevens waren deze documenten op de website van de vennootschap geplaatst.

Blijkens de getekende presentielijsten zijn ter vergadering vertegenwoordigd: elf miljoen tweehonderd achtennegentig duizend achthonderd en drie (11.298.803) aandelen. En dat is drieënvijftig komma zes procent (53,6%) van het totaal. Het totaal aantal uitstaande aandelen bedraagt eenentwintig miljoen eenentachtig duizend driehonderd drieënveertig (21.081.343).

Tijdens de vergadering loopt er een tape. Aan de hand van die tape zullen de notulen worden opgemaakt. Mag ik u verzoeken om uw mobiele telefoons uit te zetten. Voorts verzoek ik ieder die het woord krijgt om, met het oog op de notulen, zijn of haar naam, woonplaats en eventueel firmanaam te noemen. Er is een microfoon. We zijn met een klein gezelschap, dus het zal geen probleem zijn om die te bereiken.

Er zijn door aandeelhouders voor de vergadering geen voorstellen ingediend met betrekking tot andere of bijkomende agendapunten. We hebben van Todlin en de heer Turkstra een aantal schriftelijke vragen mogen ontvangen. Die zullen gedurende de vergadering ook behandeld worden. Dank voor deze vragen. Dat werkt zeer efficiënt.

We zijn vanmorgen voor beurs met een persbericht gekomen. Dat bericht zal ook gedurende de vergadering nadere aandacht krijgen voor zo ver dat mogelijk is.

Dan wens ik graag over te gaan naar punt twee van de agenda: het bericht van de Raad van Commissarissen.

U weet dat ik er altijd aan hecht om namens commissarissen een relaas te doen van hoe wij het verslagjaar ervaren hebben. Een verslagjaar wat al enige tijd achter ons ligt.

Vandaag staan we dan hier om verslag te doen van het werkjaar 2011. Het jaar ligt ver achter ons en we kunnen enkel constateren dat de tijd vliegt en de economische situatie nog steeds wispelturig en bij momenten ook zeer grillig is. Dat hebben we ook in 2011 weer moeten constateren. En je vraagt je af wanneer het tij gaat keren. Want de huidige economische situatie wordt min of meer politiek gedreven en het ene masterplan voor de euro volgt het andere op, terwijl het bedrijfsleven roept om concrete acties. De financiële markten laten geen ruimte voor politieke keuzes en die les zou toch eigenlijk al lang geleerd moeten zijn.

Voor een onderneming met de omvang van NedSense, opererend in vele landen, is het in dergelijke omstandigheden bij tijd en wijle lastig manoeuvreren. De Arabische lente, de Zuid-Europese economische omstandigheden, en een negatief dollareffect van ongeveer vijf procent hebben hun tol geëist. En de nog steeds voortdurende kredietkrapte doet de rest. Dat is een cocktail waar je niet graag van drinkt.

2011 heeft mede in het teken gestaan van opnieuw een financieringsronde. Project Holland Fonds is in september aan boord gekomen en is thans onze grootste aandeelhouder. Uiteraard is de onderneming verheugd met haar intrede in het kapitaal. Dankzij de kapitaalinjectie is zij in staat gebleven het veelbelovende LOFT verder uit te rollen. Bestuur en commissarissen hebben veel aandacht besteed aan cash planning en contingencies. In de tweede helft van 2011 is besloten om (tenzij we anders waren gedwongen), ondanks de moeilijke marktomstandigheden, het investeringstempo in LOFT te verhogen. De onderneming heeft tegen de stroom in geroeid. De inkomsten bleven achter en de kosten (als gevolg van deze investeringen in LOFT) liepen op. Het resultaat daarvan heeft u allen kunnen zien: een groter dan gebudgetteerd verlies aan het eind van het boekjaar. Dat is niet plezierig om te moeten constateren, ware het niet dat er ook een positieve keerzijde aan zit. Dankzij die investeringen in de verdere ontwikkeling van LOFT is het management er in geslaagd een hoogwaardig product in de markt te zetten, dat ook door diezelfde markt als zodanig wordt herkend. De doorbraak van LOFT in de voor NedSense zo belangrijke Amerikaanse markt, kwam op een moment dat Crate & Barrel begin dit jaar besloot om met LOFT in zee te gaan. Het effect van deze samenwerking is nog niet tot de markten doorgedrongen, maar de toekomstige impact belooft groot te zijn. De kost gaat voor de baat uit, en dat geldt uiteraard ook voor LOFT.

NedGraphics had een lastig jaar. Als gevolg van de Arabische lente en de Zuid-Europese economische situatie viel een aantal belangrijke markten nagenoeg stil. NedGraphics is daarnaast ook dollargevoelig. Maar gelukkig is een kentering voelbaar.

Ook in 2011 is de nodige tijd besteed aan corporate governance. Het in de algemene vergadering van aandeelhouders voorgestelde remuneratiebeleid 2012-2015 (dat was in de AVA van vorig jaar) moest worden uitgewerkt. We komen hier later in deze vergadering op terug. Medio september is Jaap Bastiaansen als CFO aan boord gekomen. Onze medecommissaris Henk Huisman heeft in oktober aangegeven zich in 2012 niet herkiesbaar te stellen. Dat is een beslissing die wij betreuren, maar respecteren. Henk Huisman heeft met zijn specifieke IT-kennis en enorme algemene ervaring een grote bijdrage geleverd aan de discussies met het management en de implementaties van de daaruit voortvloeiende conclusies.

Zoals u heeft kunnen vernemen hadden wij twee kandidaten bereid gevonden om toe te treden tot de Raad van Commissarissen. Een verschil van mening met onze grootste aandeelhouder over de uiteindelijke samenstelling van de RvC heeft er toe geleid dat de beide kandidaten zich hebben teruggetrokken. Ik wens hier te benadrukken dat hun voordracht niet ter discussie stond. Wij betreuren dit jammerlijke incident en hebben dienaangaande nader overleg gevoerd met onze grootste aandeelhouder. Zoals u in het persbericht van heden hebt kunnen lezen, is het verschil van mening opgelost en beraadt de RvC zich thans op nieuwe voordrachten. Zodra hier meer nieuws over is, zullen wij dat communiceren en zullen wij een BAVA (Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders) bijeenroepen.

Pieter Aarts heeft ook in 2011 de onderneming nog aangestuurd vanuit New York. Jan-Hein Pullens heeft de operationele activiteiten vorm gegeven vanuit Vianen. Een dergelijke geografische splitsing weegt zwaar. Het heeft echter goed gewerkt. In New York staat nu een andere organisatie, die inmiddels op eigen benen staat. Pieter Aarts is in januari 2012 weer naar Vianen gekomen.

2011 was in vele opzichten een moeilijk jaar. De door de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen geformuleerde doelstellingen zijn op een aantal punten niet gehaald. Dat zegt niets over de inzet van het management, maar veel meer over de moeilijke marktomstandigheden waarin zij moesten opereren. Dat geldt uiteraard ook voor alle overige medewerkers. Ondanks grote inspanningen werden orders uitgesteld en vielen deze niet meer in 2011. 2012 Laat een ander beeld zien.

Naar de toekomst toe is van belang hier te melden dat de vennootschap haar strategische opties wenst te onderzoeken en dat zij daartoe een corporate finance adviseur heeft aangetrokken. Dit hebben wij vanmorgen voor beurs in het eerder genoemde persbericht wereldkundig gemaakt. Hieruit kunt u afleiden dat de onderneming vooruit wil en dat daar momenteel hard aan wordt gewerkt.

Na deze inleiding zou ik graag het woord willen geven aan Pieter Aarts voor de behandeling van het volgende punt op de agenda: het verslag van de Raad van Bestuur.

De heer Aarts

Het verslag van de Raad van Bestuur. Dit keer in twee delen. Ik zal stilstaan bij een aantal algemene zaken. Jaap Bastiaansen zal het van mij overnemen als het gaat om de cijfermatige toelichting.

Zoals terecht door de voorzitter werd aangegeven, is 2011 een jaar dat we niet snel zullen vergeten. Een jaar waarin we een nieuwe aandeelhouder hebben mogen verwelkomen; Project Holland Fonds. De intrede in het kapitaal door PHF was een proces dat wat ons betreft langer heeft geduurd dan gewenst. Er ging veel tijd in zitten en ondertussen kwam met name NedGraphics onder druk te staan in de markt door de spanningen in de Arabische landen, maar toch zeker ook in de Zuid-Europese landen waar NedGraphics het altijd heel erg goed heeft gedaan. Traditionele textiellanden als Italië en Portugal lagen hevig onder vuur. Inmiddels is dat ook uitgebreid naar Frankrijk, waar we worden geconfronteerd met klanten die de deuren moeten sluiten dan wel de organisatie moeten downsizen. De dynamiek binnen NedGraphics is groot, want de keerzijde van de Arabische lente en de spanningen in Zuid-Europa is dat het voor een deel wordt goedgemaakt door de emerging countries als Latijns-Amerika en China die het gelukkig weer wat beter gaan doen. Maar de spanningen bleven groot.

Ik heb vanuit Amerika kunnen zien hoe er toch met angstige ogen naar Europa wordt gekeken. De ontwikkelingen daar worden op de voet gevolgd en dat bepaalt nu eenmaal het investeringsklimaat van onze klanten. De rem staat er op. Besluitvorming duurt langer. Ik zeg niet dat er niet in geïnvesteerd wordt, maar het duurt langer.

De Arabische lente heeft er toe geleid dat in traditionele textiellanden als Egypte, maar toch ook Tunesië en Marokko, de omzet wegviel, vooral in de eerste helft van vorig jaar. Gelukkig kwam dat in de loop van het vierde kwartaal weer wat op. En ook in 2012, kan ik u zeggen, is de weg terug weer ingeslagen.

Terecht haalde de voorzitter al de vele gesprekken aan die we met elkaar gevoerd hebben en waarbij we uiteraard de financiële voortgang wekelijks monitoren versus de benodigde investeringen in LOFT. Twee zaken die eigenlijk haaks op elkaar stonden. LOFT moest in onze visie door om voorsprong te houden op de markt, op concurrerende technologieën. Wij zijn bij Crate & Barrel geconfronteerd met de eerste deskundige zeer uitgebreide selectie van alternatieve technologieën in de markt voor customer experience technologieën. We zijn op een weegschaal gelegd. We zijn langs alle kanten bekeken door Crate & Barrel, en we zijn geselecteerd. Natuurlijk zijn we daar bijzonder blij mee. Daar zijn we trots op. Maar het is niet voor niks gegaan. Het heeft aanzienlijke investeringen gevraagd om de technologie zo ver te krijgen dat we uiteindelijk op achtentwintig (28) december 2011 de overeenkomst met Crate & Barrel konden sluiten. Het kon niet beter gepland worden, want drie dagen later verhuisden we al terug naar Nederland en kon ik aan deze kant van de plas mee gaan helpen met de productie. Want het eerste hele grote project voor LOFT heeft ook zo z'n aandacht nodig. Inmiddels zijn we door de eerste fase van de Crate & Barrel implementatie heen.

Qua bezetting van het project team zijn we inmiddels het hoogtepunt al gepasseerd. De piek lag bij vijfenvijftig (55) project fte. Gelukkig niet allemaal eigen mensen. Veertig daarvan zijn geoutsourced bij partners van ons. U kunt zich voorstellen dat de belasting voor de project organisatie enorm was. De implementatie van Crate & Barrel zal nog wel langer doorlopen en zal zeker ook nog wel 2013 in lopen. Nogmaals: het zal nooit meer het niveau behalen van die vijfenvijftig (55) mensen, maar het had zeker aandacht nodig. En het was goed dat Jan-Hein Pullens en ik daar samen, aan deze kant van de oceaan, aan konden werken.

Ik heb voor de volledigheid de plussen en minnen op deze slide weergegeven. Laten we met de negatieve kant beginnen. Wat ik nog niet genoemd heb, was inderdaad het effect van de dollar dat zich met name toonde in de maintenance inkomsten.

De maintenance inkomsten in de Verenigde Staten zijn goed voor NedGraphics, maar vielen terug als gevolg van die slechte koersontwikkeling van de dollar versus de euro. U heeft waarschijnlijk kunnen zien dat de maintenance inkomsten in z'n algemeenheid wat teruggelopen zijn voor NedSense, vooral voor NedGraphics. Dat laat zich voor een deel verklaren door die dollarkoers. Verder vindt dit feit zijn oorzaak in de problemen in de eerder genoemde landen en regio's. Voor de volledigheid meld ik (meneer Turkstra had daar ook een vraag over) dat niet alle nieuwe klanten een onderhoudscontract afsluiten bij NedGraphics. Dat is nou eenmaal cultureel zo bepaald. Met name in Turkije, wat inmiddels ons tweede land is na de Verenigde Staten, wordt nagenoeg geen onderhoudscontract afgesloten. Het is geen onderdeel van de normale manier van zaken doen in de IT of in de softwarebranche in Turkije. Dat betekent eigenlijk dat er bij nieuwe functionaliteiten altijd een nieuwe licentie wordt aangeschaft.

Aan de positieve kant de al eerder genoemde financiering die uiteindelijk z'n beslag kreeg op de BAVA van september vorig jaar. Met de verworven financiering hebben we o.a. de externe financier afgelost. Dat hebben we voor het grootste gedeelte in 2011 gedaan en voor een deel ook nog in 2012.

Belangrijk voor de ontwikkeling van LOFT was de launch op de Salone del Mobile (Milaan, It.) in april 2011 van de iPad-versie. Vorig jaar is het ook al aangegeven: toen we met de LOFT-ontwikkelingen begonnen was er nog geen iPad en kwamen tablets net een beetje op. We hebben echt moeten bijschakelen om te zorgen dat wij, zeker voor die klanten die LOFT in sales processen in een business to business omgeving willen gebruiken, ook een iPad-versie hebben. Rubelli, onze launching customer heeft de iPad-versie gelaunched tijdens de Salone in 2011. Inmiddels hebben we ook al weer de Salone del Mobile 2012 achter de rug, waar we gelukkig een en ander ook extern hebben kunnen launchen naar de klanten van Rubelli (de interieur designers).

Wij hebben nieuwe klanten voor LOFT kunnen toevoegen aan de community. Helaas staan hier nog x-jes, maar dat is een Nederlandse retailer die nog niet bekend wil worden. Dus die kan ik ook hier nog niet verklappen. New Line Fabrics, een producent van gordijnstoffen die deze producten vooral weer in de Russische markt verkoopt zal LOFT implementeren in een business to business omgeving. NLF zal LOFT gaan verspreiden bij zijn resellers in de Russische markt.

Belangrijk in 2012 (en ik kijk ook even naar Jan-Hein Pullens) is de modernisatie geweest van de product development. Een transitie die we ingezet hebben, eigenlijk al eind 2010 maar die vooral z'n beslag heeft gekregen in 2011, is die waarbij we een aanzienlijk deel van onze productontwikkeling (zowel voor LOFT als voor onze carpet and weave productpropositie) van NedGraphics geoutsourced hebben naar onze Poolse partner.

De heer Pullens

Ja, inderdaad. Zoals al door Pieter Aarts gezegd, is in 2011 eigenlijk het moderniseringsprogramma afgerond. Dat betekent dat we een splitsing hebben gemaakt tussen product development en product management. Product development willen we zoveel mogelijk bij lagelonenlanden neerleggen om daar flexibiliteit te krijgen in productie.

Dus tegen lagere kosten onze software coderen, en tegelijkertijd de opgebouwde en verder op te bouwen kennis binnen NedSense en NedGraphics zekerstellen.

Dus product management is de kennis en de IP van onze producten, van onze processen die onze klanten lopen, en die wij ondersteunen met technologie in onze producten. Die is altijd (en zo ook contractueel vastgesteld en vastgelegd) eigendom van NedSense. En voor de productie zelf, het coderen, hebben we partners gezocht. We hebben een Poolse partner, genaamd SMT, die met name de codering doet voor LOFT Developments, als ook voor een onderdeel van het NedGraphics portfolio voor carpet and weave.

Om daar te komen moet je een proces door. Je kunt niet zomaar de productie die je eerst zelf in huis hebt in één keer overhevelen naar een partner. Daar komen de zogenaamde transitietrajecten en transitiekosten bij kijken. Dat proces is laat 2010 ingezet en in 2011 afgrond. Dat betekent dat we in 2011 wel eenmalige kosten hebben gemaakt om die productie over te hevelen. Dan kunt u denken aan kennisoverdracht die plaats moet vinden, het afstemmen en alignen van verschillende processen en procedures, communicatie onderling, meetings onderling, en de werkwijzen en de kwaliteitsstandaarden die opgelegd worden en die gezamenlijk bewaakt moeten worden.

Het kost wat tijd om een dergelijk proces neer te zetten, maar uiteindelijk biedt het meerdere voordelen. Het geeft ons flexibiliteit in productie die we op kunnen voeren en down kunnen scalen indien nodig, als ook bepaalde expertisegebieden die we niet zelf in huis hadden. Die kunnen we nu betrekken van partners. We hebben ook een nieuwe partner voor R&D, Euvision. Deze partner helpt bij research and development activiteiten voor LOFT. Dus dat zit niet zozeer in de coderingskant, maar meer aan de researchkant. Samen met deze partner hebben we nauwe banden met universiteiten en kennisinstituten om nieuwe development- en researchactiviteiten voor LOFT op te zetten.

Dan zijn er nog twee andere businesspartners. Pieter Aarts memoreerde al dat we in het hoogtepunt van fase één van het Crate & Barrel traject vijfenvijftig (55) man actief hadden. Daar waren ook modellers bij van twee andere partners. We hebben een partner in Portugal die gezamenlijk met ons de modellering van 3D-modellen doet, als ook een partner in India die we gebruiken voor modelleringsactiviteiten. Daarmee zijn dezelfde typen contracten afgesloten. We kunnen deze productiefabrieken op basis van vooraf afgesproken werkwijzen en kwaliteitsstandaards aanschakelen en opschakelen, als ook afschakelen als de vraag er niet meer is.

De heer Aarts

Belangrijk in 2011 is dat we een flinke slag hebben geslagen met het verkrijgen van innovatiekrediet voor LOFT, wat uiteindelijk z'n beslag heeft gekregen in 2012. Daar is nagenoeg het hele jaar 2011 hard aan gewerkt. Indien gewenst kunnen we daar straks in de toelichting van de financiële paragraaf nog wat dieper op ingaan.

Een belangrijke ontwikkeling naar de toekomst vormt het management development traject in de NedGraphics organisatie. In 2009 hebben wij afscheid genomen van het management van NedGraphics. Inmiddels hebben we de senior portfolio board geïnstalleerd en daarmee is in feite een nieuw management team voor NedGraphics gevormd. Daarnaast is een nieuwe CTO aangesteld.

Ik zou graag een switch willen maken naar de "NedGraphics new names", om daarmee stil te staan bij het gewonnen marktaandeel. We zien dat we (ondanks het feit dat de verkopen wellicht wat tegenvielen in 2011) weer markterrein hebben gewonnen. Na de grote successen in 2010 van Target en Perry Ellis, wat wel de allergrootste waren, kunnen we in 2011 met trots zeggen dat toch ook grote apparel brands als Marc Jacobs, Li & Fung, Forever 21, Lululemon, en Tommy Bahama gebruik zijn gaan maken van de NedGraphics CAD software. De apparel branche in zijn geheel functioneert momenteel eigenlijk nog het allerbeste. Renaux View is een apparel brand uit Brazilië dat we daar lokaal hebben kunnen contracteren. In de US hebben we ook West Elm kunnen winnen voor de CAD software. Dat is overigens een concurrent van Crate & Barrel. We zijn erg blij met onze nieuwe klant Merinos Hali in Turkije. Nogmaals: traditioneel is Turkije altijd een sterke markt voor ons geweest en Turkije doet het nog altijd heel erg goed.

Tommy Bahama is tevens een klant waar we onze PLM software hebben geïmplementeerd. We hebben in een eerdere AVA stilgestaan bij ons partnership met PTC. Onze werkmaatschappij DPI heeft het eerste succes binnengehaald vanuit dit partnership en de implementatie kunnen doen van de PTC producten bij Tommy Bahama.

Last but not least wil ik stilstaan bij Crate & Barrel. Daar worden veel vragen over gesteld. Dat is ook niet zo gek. We refereren er zelf ook graag naar. Het is een doorbraak van LOFT bij een top tien speler in de home interior branche in de US. Crate & Barrel is erg interessant omdat ze al vanaf 1999 online zijn en met e-commerce actief zijn, en dus al vanaf 1999 zeven keer vierentwintig (24) uur present zijn met de verkoop van hun producten. Niet toevalligerwijs zijn ze net het jaar daarvoor overgenomen door de Otto Groep, de Duitse retailer Otto die we hier misschien nog kennen als postorderbedrijf. Maar ik kan u vertellen dat Otto een succesvol e-commerce organisatie is geworden. Crate & Barrel is een organisatie die inmiddels volledig eigendom is van de Otto Groep. Naast het feit dat we voor het Crate & Barrel brand afspraken hebben gemaakt, hebben we dat contractueel ook gedaan voor CB2 en The Land of Nod, wat aanpalende brands zijn in de Otto Groep. Uiteraard is de Otto Groep nog veel groter, wat natuurlijk kansen biedt naar de toekomst. Op deze slide is te zien hoe Crate & Barrel zich positioneert. We laten dit bewust zien omdat Crate & Barrel als merk in Nederland nog niet zo bekend is. Overigens is hun e-commerce model dermate ingericht dat je vanuit Nederland rechtstreeks toegang hebt en bestellingen kunt plaatsen. Crate & Barrel is aan het internationaliseren. Het is niet zo gek dat ze op dit moment niet naar Europa, maar vooral naar andere regio's kijken. Er is al wel een vestiging geopend in Dubai, een franchise store. Er is ook een vestiging geopend in Canada. Er zullen meerdere landen volgen, maar vooralsnog niet in Europa.

Crate & Barrel is groot. Crate & Barrel past goed bij ons. Wij konden het project goed aan, met name omdat we een gezamenlijke visie hadden over de uitrol van de technologie. LOFT paste naadloos in de wijze waarop Crate & Barrel zich wilde ontwikkelen. Het is niet alleen e-commerce. Het is niet alleen storeverkoop. Het is ook niet alleen verkoop via mobile devices. Maar het is een geïntegreerd proces waarbij je klanten wilt verbinden aan je brand. En dat is ook exact de manier waarop we momenteel LOFT aan het uitrollen zijn bij Crate & Barrel. In de eerste fase volledig geconcentreerd op de stores. Consumenten worden op de website en op de mobile devices uitgenodigd om met een foto van hun eigen ruimte naar de winkel te komen. Daar zijn er honderd tien (110) van in de US. In de store worden de klanten geholpen door de store associates om hun eigen ruimte in te richten. Op die manier houden de stores ook altijd een voorsprong op de klant. Maar we zullen al heel snel de e-commerce van Crate & Barrel integreren met LOFT, waardoor ook LOFT op de website direct voor de eindconsument toegankelijk is. Nogmaals: deze maand al zal Crate & Barrel met zijn communicatie naar de markt beginnen om de klanten actief uit te nodigen in de stores.

Die geïntegreerde benadering leidt ertoe dat wij ook onze iPad-technologie zullen inzetten bij Crate & Barrel: onnieuw eerst bij de stores en later direct naar de eindconsument. Een goed punt om nog even aan te stippen voordat we naar de cijfers gaan, is dat we daarmee ook de distributie van de LOFT-technologie via de Apple Appstore zullen verzorgen. Ik kom daarmee terug op datgene wat we vorig jaar hier gezegd hebben. Ik weet niet of u zich kunt herinneren dat, waar we een discussie hebben gehad over distributietechnologieën die beschikbaar zijn, we toen zeker nog het standpunt hadden dat we het zelf allemaal beter konden. Daar is een switch geweest en hebben we ons neergelegd bij de kracht van Apple en hebben we Apple gevraagd om de LOFT applicatie te gaan distribueren. Als u daar vragen over heeft kunnen we daar later ook nog op terugkomen.

Ik geef het woord aan Jaap Bastiaansen voor een toelichting op de cijfers.

De heer Bastiaansen

Hierbij een toelichting op de cijfers van 2011 en een samenvatting van de kerncijfers. Ik zal ingaan op de segmentatie, dus de verschillende onderdelen van NedSense, die we dit jaar iets uitgebreid hebben met een aparte weergave van het bedrijfsonderdeel LOFT. Tenslotte zal ik door de profit & loss, door de cashflow, en door de balans lopen. U krijgt vijf slides van mij te zien.

We beginnen met de kerncijfers (slide 1), met als eerste de omzet. Die is iets teruggelopen met daarbij opgemerkt dat het dollareffect een negatieve invloed had van 200 duizend Euro. NedGraphics had eind 2011 een aanzienlijk hoger orderboek (van meer dan tweehonderd duizend Euro) ten opzichte van 2010. Als we deze beide factoren in ogenschouw nemen, dan heeft NedGraphics het (apples to apples) vergelijkbaar gedaan ten opzichte van 2010. Dat is ook zo omschreven in het persbericht. De omzet van DPI is, zoals we dadelijk zullen zien, iets teruggelopen en de omzet van LOFT is licht verbeterd. Dat alles in ogenschouw genomen verklaart het verschil van iets meer dan 400 duizend Euro in de omzet van de groep. Ik zal zo meteen dieper ingaan op het resultaat.

De gegenereerde cashflow is uiteraard na financiering. De balans is een stukje opgerekte ten opzichte van vorig jaar. De receivables zijn hoog en de intangible fixed assets ongeveer een miljoen Euro hoger. Die posten rekken samen de balans op. De ratio's zijn door de financiering uiteraard goed. Solvency is simpelweg het equity door de totale balans en is veertig procent. Liquiditeit, current assets gedeeld door de current liabilities, is ook op orde. De average number of outstanding shares die omhoog zijn gegaan door de aandelen emissie als gevolg van de uitgifte van aandelen aan PHF en de RvB. Zoals eerder aangegeven, zijn ze in absolute getallen iets meer dan eenentwintig (21) miljoen.

Dan het resultaat van de segmenten om te beginnen bij NedGraphics (slide 2). De omzet hebben we besproken, de reden was aan de ene kant het orderboek dat in 2011 een stuk hoger was dan in 2010 en aan de andere kant het negatieve dollareffect van twee duizend Euro. 'On a comparable basis' is dit nagenoeg gelijk. Kijkend naar de kosten, die zeven-en-een-half (7,5) miljoen Euro bedragen, dan zitten daar de transitiekosten in die Jan-Hein Pullens daarnet heeft verklaard. Het zijn eenmalige kosten die we niet gedisclosed hebben en dat zullen we ook niet doen. Deze kosten zijn volledig verwerkt, waardoor we tot een resultaat komen van eenenzeventig (71) duizend Euro negatief. Ook nog opgemerkt moet worden dat doordat we in 2011 minder intern en meer extern hebben ontwikkeld de capitalized production cost is terug gelopen van ruim één-komma-drie (1,3) miljoen Euro naar onder de één miljoen Euro. In plaats van intern te ontwikkelen hebben we meer geoutsourced, die uitgaven worden gecapitaliseerd.

LOFT: honderd dertig (130) duizend Euro meer omzet en meer kosten door verhoogde R&D uitgaven en daardoor toch een negatiever resultaat van vijfhonderd negenen twintig duizend (-529) Euro ten opzichte van -281 duizend Euro in 2010.

DPI honderd duizend Euro minder omzet, maar nagenoeg break even. Dat betekent dat daar de kosten in de hand zijn gehouden. Dit zijn de belangrijkste opmerkingen voor de segmenten.

De overall P&L (slide 3). In de other operating costs zie je het effect van de transitiekosten, die vallen met name in de general costs. De onderneming heeft een tax bate ontvangen.

Dat is een ingewikkelde regelgeving die te maken heeft met de converteerbare obligatie die deels in equity wordt gewaardeerd. Door deze waardering ontstaat er een latente belasting van 25% van de waarde die direct in equity wordt genomen, dus zonder verlies te nemen. De tax bate die ontstaat, loopt echter wel over de P&L. Vanwege deze IFRS-regel komt dat verlies iets beter uit. Maar straks in de cashflow zullen we zien dat dit geen cash effect heeft. Overall een verlies van één-komma-acht (1,8) miljoen Euro.

De balans (slide 4). Hier zien we dat de current assets iets toegenomen zijn. De investeringen, intangible fixed assets zijn toegenomen vanwege de hogere R&D investeringen met name in

LOFT. Dat zien we straks ook terug in het cashflow overzicht. In totaal is er twee-komma-zeven (2,7) miljoen Euro geïnvesteerd en één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro afgeschreven. Het verschil is één miljoen, wat je dus opnieuw opboekt in je assets. Dat zit uiteraard met name in LOFT.

De vordering van 435 duizend Euro is vermeldenswaardig, dit is de receivable die geboekt is omdat de Raad van Bestuur voor vijfhonderd duizend Euro heeft geïnvesteerd in de onderneming. Daar staat een even zo grote lening tegenover van NedSense aan de RvB. Daar ontvangt NedSense tweeënhalf procent (2,5%) rente op. Dat is niet marktconform. De marktconforme rente zou zeven-en-een-half procent (7,5%) zijn. Daardoor moeten we de receivable op z'n marktwaarde waarderen en dan krijgen we een eenmalige afschrijving van vijfenzestig (65) duizend Euro, volgens de IFRS regelgeving, die geen cashflow effect heeft. Trade en other receivables zijn relatief hoog zoals elk jaar. We factureren laat in de Verenigde Staten. Daardoor is deze post, korter dan dertig dagen, vrij hoog. Dit hebben we grotendeels in Q1 2012 ontvangen met als gevolg dat de receivables ook zijn teruggelopen. De vorderingen langer dan negentig dagen zijn aan de hoge kant, namelijk één-komma-één (1,1) miljoen Euro. Daar zit met name de New York maintenance facturatie in. Die is binnengekomen in januari en februari 2012 en omgezet in cash. De vorderingen zijn hoog geweest tijdens jaareinde, maar dat is in onze business in die periode altijd relatief hoog omdat wij maintenance contracten altijd jaareinde factureren.

Het equity. De consequenties van de aandelenemissie zijn: tweeënhalf (2,5) miljoen Euro geïnvesteerd door PHF, een half miljoen Euro door de Raad van Bestuur waar de lening tegenover staat. Voor Euro 0,10 zit dat in issued capital, voor het overige in share premium. Er zit ook het equity stuk dat we voor de converteerbare lening hebben genomen. In totaal is het cash effect van de converteerbare lening twee-komma-één (2,1) miljoen Euro. Het equity stuk daarvan is bruto zevenhonderd duizend Euro. In retained earnings, het verlies over 2011 verwerkt, waardoor je uiteindelijk met een eigen vermogen uitkomt van iets meer dan zes-komma-zes (6,6) miljoen Euro.

De opgenomen leningen bedroegen de converteerbare leningen van in totaal twee-komma-twee (2,2) miljoen Euro. Die vallen uiteen in één-komma-twee (1,2) miljoen Euro van de aandeelhouders plus de PHF convertible van 1 miljoen Euro die we getrokken hebben in 2011. Bij de interest-bearing loans and borrowings zie je dat dit lager in de schuld is genomen, namelijk het restant van het deel dat in equity is genomen. Dat is volgens IFRS, deze leningen moet je op de marktwaarde berekenen. De marktwaarde zegt dat een coupon ongeveer dertien-en-een-half procent (13,5%) rente geeft voor een basket van ondernemingen met een vergelijkbare debt rating. Die zouden dertien-en-een-half procent (13,5%) moeten betalen. We betalen slechts vier-en-een-half procent (4,5%). De waardering van het rente verschil van de markt ten opzichte van de werkelijk betaalde rente komt tot uitdrukking in het equity, de waardering van de converteerbare lening in het eigen vermogen. En ik ben blij dat de cashflow dat meer transparant laat zien. Ook nog te noemen is de één miljoen Euro lening bij de current liabilities, dat is de Dinvest lening die inmiddels compleet is afgelost.

Dan gaan we naar de cashflow (slide 5). Dit is het onderdeel waar je het meest transparant ziet wat er gebeurd is zonder de verschillende waarderingmethodieken volgens IFRS. Van wat we in de operatie hebben gedaan, is zevenhonderd zestig (760) duizend Euro negatief overgebleven. Het verschil in receivables is één-komma-drie (1,3) miljoen Euro negatief. Hier zit dan bijvoorbeeld de vordering van vijfhonderd duizend Euro op de Raad van Bestuur die ook positief staat genoemd in de proceeds from share options, netto heeft dit geen cash effect.

De financieringskosten zijn de renten.

De investeringen in intangible assets zijn zowel de interne R&D activiteiten als de geoutsourcte activiteiten, onder andere gedaan door SMT. Twee-komma-zeven (2,7) miljoen Euro in totaal verdeeld over extern iets minder dan 1,1 miljoen en intern een kleine 1,7 miljoen Euro. waardoor wij in totaal, dus samen met de operating cash flow, drie komma zes (3,6) miljoen negatief in de cashflow uitkomen.

Hoe hebben we dat gefinancierd? We hebben de PHF equity van tweeënhalf miljoen Euro. De financieringskosten gaan direct ten laste van het equity en er is één-komma-twee (1,2) miljoen

Euro van overgebleven. De uitgifte van de convertible notes is volledige cash: twee-komma-twee (2,2) miljoen Euro. En we hebben 1,1 miljoen Euro van de Dinvest lening terugbetaald. Samengevat is de cash before financing daarmee ongeveer 3,65 miljoen Euro negatief en wordt gecompenseerd door 3,7 miljoen Euro financiering. Dan houden we 66 duizend Euro over in change in liquid assets. We hadden één-komma-één (1,1) miljoen Euro staan in de liquiditeit.

Dit is het eigenlijk in het kort. Ik denk dat we dan door kunnen gaan naar het volgende punt op de agenda.

De heer Houtakkers

Alvorens we dat doen wil ik u graag in de gelegenheid stellen om vragen te stellen. Mijnheer Diaz, mijnheer Stevense, u zit al dicht bij de microfoon.

De heer Diaz

Dank u wel meneer de voorzitter. Allereerst dank voor de presentatie en de toelichting op het jaarverslag en de jaarcijfers. Toen we hier vorig jaar in september zaten bij de financiering was ik aardig optimistisch. Een financiering van ruim zes miljoen. Dure leningen zouden worden afgelost. Een nieuwe investeerder die binnenkwam. Er werd al voorzichtig gekeken naar bankfinancieringen die weer mogelijk zouden worden. En toen ik de jaarcijfers zag viel het toch weer een beetje tegen. Vanochtend stond op de website het persbericht over dat er strategische opties zouden worden verkend. Ik ben erg benieuwd naar wat die strategische opties zijn en waar naar wordt gekeken. Heeft dat enkel te maken met LOFT, zoals in het persbericht staat? Wordt er gekeken om de omzet van LOFT op te krikken of wordt er veel breder gekeken?

In het persbericht bij de jaarcijfers wordt gesteld dat NedSense klaar is voor de volgende stap. Dat was een buy and build strategie. Het is nog steeds zo dat die buy and build strategie wordt aangehangen. Als ik naar de kasstromen kijk, dan is er mijns inziens niet veel ruimte meer over. Ultimo 2011 stond er één-komma-één (1,1) miljoen Euro aan liquide middelen op de balans. Die zijn in het eerste kwartaal van 2012 al gebruikt om de lening van Dinvest af te lossen. Als ik het goed heb is er nog één-komma-vier (1,4) miljoen Euro over van de convertible loan en komt één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro binnen van de lening van de overheid. Als ik dat combineer met wat ik ergens las, dat de investeringen in LOFT komend jaar hoger zullen zijn dan afgelopen jaar, dan is dat ruim boven de twee miljoen. Dan blijven er eind 2012 weinig liquide middelen over. En dan vraag ik mij af: welke mogelijkheden zijn er nog om de buy and build strategie, en met name het buy gedeelte, uit te voeren? Tot zo ver mijn vragen.

De heer Houtakkers

Dank daarvoor. Als ik even op uw eerste punt, met betrekking tot die strategische opties, in mag gaan? Het persbericht is denk ik duidelijk. Wij onderzoeken welke strategische opties er zijn. Dat is een ruim begrip. Daartoe is ook een adviseur in de arm genomen. Dus als u zegt kunt u iets meer vertellen over wat de opties zijn, dan is het nee. Wij kijken zeer breed. Wij sluiten niks uit, maar het is te vroeg om richting aan te geven. Het is zoals het er staat: het is nog een eerste, onderzoekende, fase. Maar we vonden het wel gepast om met het bericht naar buiten te komen.

De heer Aarts

De strategie van Buy and Build staat nog altijd. De resultaten van 2011 hebben geen andere visie gegeven op onze build initiatives. Natuurlijk hebben de investeringen hun tol geëist, dat is een ding wat zeker is. Maar u doelt waarschijnlijk met name op de buy initiatives.

Je denkt dat kopen altijd een balancing act zou zijn geweest tussen beschikbare middelen en de interesse die we hebben om een partij aan ons toe te voegen. Maar deze strategie staat nog steeds en we zullen wat dat betreft nog scherper moeten zijn op beschikbare middelen daartoe. En gaat het nog gebeuren dit jaar? Daar kan ik helemaal niks over zeggen.

De heer Diaz

Ik wil nog even reageren op uw antwoorden. Allereerst met betrekking tot de strategische opties. Alles wordt open gehouden. Wordt ook gekeken naar een niet zelfstandig alternatief? Of wordt dat uitgezonderd?

De heer Houtakkers

Kijk, we hebben een corporate finance adviseur in de hand genomen en die werkt het allemaal uit. En dat zou er tussen kunnen zetten. Er kan van alles uit naar voren komen. Zoals ik al eerder zei, is het gewoon te vroeg om daar in dit stadium nader op in te gaan.

De heer Diaz

Aan wat voor tijdspanne moeten we denken? Is daar iets over afgesproken?

De heer Houtakkers

Nou ja, dit doe je niet om het vervolgens aan te laten slepen. Als je het een tijdspannen zou geven, dan zouden we daar toch in de loop van dit jaar voor onszelf de balans op willen maken.

De heer Diaz

Ik wil nog even reageren op het antwoord van de heer Aarts over de buy and build strategie, en dan met name het buy gedeelte. Zoals ik net voorrekende zijn er eigenlijk geen middelen meer om acquisities te plegen. Volgens mijn berekeningen zijn er weinig liquide middelen aan het eind van het jaar. Als in 2013 het investeringsniveau gelijk blijft aan afgelopen jaar en aan wat voor dit jaar wordt voorgespiegeld, dan kan dat niet meer. En de financieringsmogelijkheden worden ook steeds beperkter. Ik weet niet of bankfinanciering aan de orde is. Ik denk eerlijk gezegd niet. Aandelenuitgifte is met die lage koersen ook geen ideale situatie. Hoe kan een eventuele buy strategie inhoud krijgen en hoe wordt dat gefinancierd?

De heer Aarts

Nogmaals: ten eerste zou ik willen zeggen dat de beschikbare cashpositie zich anders ontwikkelt naar het einde van het jaar toe (zoals we daar vorig jaar ook al bij stilgestaan hebben). Gegeven de facturatie van onze onderhoudscontracten ligt de spanning voor ons altijd op de zomerperiode omdat wij in oktober, het vierde kwartaal, al weer beginnen met het incasseren van de onderhoudsinkomsten van de onderhoudscontracten in de US. In het eerste kwartaal van 2013 gaan we dat weer doen voor Europa. Dus dat ten aanzien van de cashontwikkeling. Ik ga wel met u mee dat de ruimte niet groot is.

De heer Diaz

Voorheen was er sprake dat de investeringen uit LOFT in de toekomst zouden moeten plaatsvinden uit de vrije kasstromen. Als ik de omzetontwikkeling van LOFT bekijk, dan lijkt daar geen sprake van.

De heer Aarts

Dat is een lastige vraag om te beantwoorden, want dan zou ik moeten ingaan op de waarde van het contract van Crate & Barrel. Dat kan ik niet. Dat mag ik niet. Ik kan u wel zeggen dat dit in ieder geval invloed zal hebben op de omzetontwikkeling van LOFT in 2012 ten opzichte van die van 2011. Maar meer kan ik daar op dit moment ook niet over zeggen. Dan zult u toch de halfjaarcijfers van NedSense moeten afwachten.

De heer Stevense

Dank u wel, meneer de voorzitter. Wij zaten ook met onze vragen een beetje in die richting, want je zult moeten blijven investeren om er toch een succes van te maken. Maar als je nou alles zo eens plust en mint? U heeft ook nog een innovatiekrediet gekregen om LOFT Experience Engine versneld te ontwikkelen. Dat is ook weer een positief iets. Maar het gaat toch een beetje om de grip op de markt. Het speelveld. U noemde net dat u Lectra de loef af

heeft kunnen steken. Maar wat ons ook steeds meer zorgen baart is hoe je straks toch krijgt dat het op een goed moment gaat renderen? Want ook voor de klanten wordt uitbetalen steeds moeilijker. Men neemt af wat men nodig heeft. Meer niet. U zei al: met de facturen waren we wat later. Dat is dan in het eerste kwartaal geweest. Dan komt u met een kwartaalbericht: het gaat beter en het is positief. Maar je hebt geen houvast. Ik had gehoopt dat het hier wat meer uitgediept zou worden. Maar ik krijg nergens houvast. U zegt: over dat contract met Crate & Barrel mogen we niet teveel zeggen. Het blijft allemaal zo duister. Kunt u nou eens concreet aangeven waar we staan en waar we naar toe gaan? Dan zijn we toch wat geruster op de financiële ontwikkelingen. Want omzet is allemaal prachtig, maar wij zien toch liever dat er brood op de plank komt en dat er geld wordt verdiend. Dat was in eerste instantie onze vraag, meneer de voorzitter. Dank u wel.

De heer Aarts

Allereerst, meneer Stevense, dank voor uw vragen. De kern van uw vraag is eigenlijk: kunt u niet eens wat meer vertellen over de ontwikkeling van de kasstroom, en het liefst over dit jaar in plaats van over vorig jaar? Dat is lastig. De contractwaarde van Crate & Barrel kunnen wij niet disclosen. Dat is ook niet in ons belang. Vanuit concurrentieoogpunt is het veel beter om dat tegen de borst te houden. Want de kern van de Crate & Barrel engagement is dat we er vanuit gaan dat we meer van dit soort projecten kunnen gaan doen. Want daar zitten uiteindelijk de verdiensten. Dat hopen we tegen een prijs te doen die tenminste de prijs is van het contract dat we met Crate & Barrel gesloten hebben, waarbij we natuurlijk te maken hebben met, op deze schaal, een launching klant die ook goed weet dat hij daar de eerste is waardoor je in een projectomgeving toch net weer een stapje extra moet doen om die klant daarin tevreden te stellen. Maar uiteindelijk zit het verdienmodel van LOFT er in dat we meer van dit soort projecten doen. Nogmaals: er wordt met argusogen naar gekeken. Wij kunnen zelf ook niet wachten totdat we LOFT kunnen presenteren en demonstreren op de website van Crate & Barrel in plaats van dat we zelf mooie demo's verzorgen. Want dat bewijs is nog veel sterker dan onze eigen website.

We hebben het effect gezien van launching customers als Rubelli, van New Line Fabrics, van Donghia. Dat is aanwezig, maar (nogmaals) dat van Crate & Barrel zal veel groter zijn.

Uiteindelijk worden we daar aan gemeten, aan het aantal projecten wat we kunnen doen als een multiplier van het Crate & Barrel project. De verdienmodellen zijn niet anders dan voor NedGraphics. Daarbij (dat is een hele belangrijke, denk ik) leveren wij 3D-modellen aan de LOFT klanten welke een aantrekkelijke additionele omzet stroom creëert.

De 3D-modelering is een activiteit die we bij partners geoutsourced hebben, wat toekomstig een goed profitmodel voor NedSense kan worden. De capaciteit voor 3D modeling is in het eerste kwartaal van dit jaar enorm opgeschaald, van laten we zeggen twintig modellen per maand (die we gewend waren te produceren voor onze eerdere klanten) naar momenteel tweehonderd modellen per maand. Maar nogmaals: het dient niet ons eigen belang (vanuit concurrentieoogpunt) om prijzen te disclosen. Los van het feit dat de onderneming het ook contractueel is overeengekomen met Crate & Barrel.

De heer Stevense

We blijven een beetje met het probleem zitten. U sluit contracten af. Maar om die contracten te verwezenlijken moet u kosten maken. Maar als u steeds contracten afsluit en kosten maakt? De contracten worden hopelijk groter en de kosten worden groter. Waar is dan het omkeerpunt?

De heer Aarts

Ongetwijfeld is er een omkeerpunt. Anders zouden we het niet doen.

De heer Stevense

Maar waar en wanneer?

De heer Aarts

Dat is een goede vraag, die ik vandaag nog niet kan beantwoorden.

De heer Stevense

U zegt dat wel van die onderhoudscontracten. U zegt dat Turkije het tweede land is, maar die sluiten geen onderhoudscontracten af. U bent naar Latijns Amerika gegaan. Die sluiten, denken wij, ook geen onderhoudscontracten af. We blijven in dat vangnet zitten. Welke kant moeten we nou eigenlijk uit denken?

De heer Aarts

Ik wil daar graag onderscheid maken tussen LOFT en de NedGraphics activiteiten. Ik heb daarstraks, toen het over Turkije ging, gerefereerd aan de NedGraphics activiteiten. Wij zijn niet zeer actief met de verkoop van LOFT in Turkije. Voor dit land hebben we gekozen voor een reactieve sales. Voor LOFT concentreren we ons voorlopig op West-Europa en de Amerikaanse markt. U heeft gelijk als het om NedGraphics gaat. We verkopen goed in Turkije, maar we kunnen dat helaas niet verbinden aan een maintenance contract. Dat is overigens geen reden om onze sales activiteiten in Turkije te verlagen.

De heer Bastiaansen

En daarbij: ieder LOFT contract of project wordt verkocht met maintenance.

De heer Houtakkers

Aan u.

De heer Vermeer

Dank u wel. Mijn naam is Marco Vermeer van Todlin. Ik heb, eigenlijk over hetzelfde onderwerp, een aantal vragen. Ten eerste de strategische opties. U wilt niet ingaan op de mogelijke gevolgen en conclusies.

De heer Aarts

Nee, dat is nog veel te vroeg.

De heer Vermeer

Kunt u wat meer ingaan op wat de concrete aanleiding is? Wilt u versnellen? Wilt u sneller dan u aanvankelijk van plan was? Of is het in verband met de financiering? Wat is nu de concrete aanleiding om nu deze opties te willen onderzoeken?

De heer Houtakkers

Dat is uw vraag?

De heer Vermeer

Dat is de eerste vraag.

De heer Houtakkers

De concrete aanleiding om wat te doen ligt in feite in het groeipad dat je voor jezelf als onderneming uitstippelt. Je moet daarbij ook kijken, hoe je omgeving zich evolueert. Dat is eigenlijk aanleiding geweest om te zeggen: moet je nou een heel stand alone scenario gaan uitwerken of neem je meerdere opties mee? Het is een strategische overweging. Ook daar zegt meneer Stevense misschien op: we komen weer terug in dezelfde terminologie, maar zo is het nou eenmaal.

De heer Vermeer

Een andere vraag is over het contract met Crate & Barrel. U kunt niet aangeven wat de contractprijs is. Dat begrijp ik. Maar kunt u misschien aangeven of het eerder om tonnen gaat of om miljoenen? Kunt u daar misschien een beetje richting aan geven? En aanvullend ook op wat meneer Stevense aankondigde: u verkoopt eerst een licentie en dan een onderhoudscontract. Kunt u aangeven of de licentieopbrengsten afdoende zijn om de

implementatie te financieren? Of is het zo dat bij het afsluiten van een licentie er ook nog extra kosten komen, zodat u (als u snel groeit) eigenlijk een negatieve cashflow krijgt bij elk nieuw project?

De heer Aarts

Die laatste is wat makkelijker te beantwoorden. Daar is geen sprake van. Op het moment dat we het project beginnen en een factuur kunnen sturen voor een licentie, is het project winstgevend. Natuurlijk moeten er werkzaamheden worden gedaan en het is aan ons (managerial qua projectmanagement) om er voor te zorgen dat die aanvullende diensten die geleverd worden ook door de klant worden betaald.

De heer Vermeer

Dus Crate & Barrel zal in 2012 de betaling van de licentie overmaken?

De heer Aarts

Ja.

De heer Vermeer

Daaruit kan de implementatie gefinancierd worden?

De heer Aarts

Ja.

De heer Vermeer

Dan nog wat aanvullende vragen.

De heer Aarts

En nog als aanvulling daarop: ook nog in 2013.

De heer Vermeer

Dus ze betalen afhankelijk van hoe ver de implementatie is?

De heer Aarts

We zijn met elkaar overeengekomen om LOFT in fasen uit te rollen. Dat is de aanleiding waarom we ook een aantal factuur- en betaalmomenten met elkaar zijn overeengekomen die over ten minste twee jaar lopen. En na die twee jaar zal weer een maintenance contract ingaan.

De heer Vermeer

Nog een paar kleine vraagjes. NedGraphics heeft in het buitenland ook nog wat vestigingen. Hoe houdt u dat in controle? Kunt u in dat soort landen niet beter met meer partners werken?

De heer Aarts

Wij werken zeer intensief samen met resellers. Dus ook voor de Latijns-Amerikaanse markt hebben we besloten om onze activiteiten te ontplooiën met een reseller in plaats van daar zelf het kantoor op te bouwen. U weet dat ik best verwachtingen heb bij die markt. Op de Chinese markt (waar we wel zelf een vestiging hebben in Shanghai) werken we ook samen met resellers omdat China groter is dan Shanghai. Naast onze eigen vestiging werken we samen met drie resellers in de Chinese markt. Traditioneel werken we al samen met een reseller in India, om nog een belangrijke markt te noemen.

Maar dat doen we ook in Japan en in Australië. Dus die afweging zit er zeker in. Wees gerust, we hebben zelf de doelstelling, de strategie, om eerder het aantal vestigingen terug te dringen dan uit te breiden.

De heer Vermeer

Ik heb ook een vraag over de ontwikkelpartners. Hoe gaat u om met intellectueel eigendom? Hoe beschermt u dat? Want u werkt met verschillende partners in Polen, India en Portugal, heb ik gehoord. Waarom zoveel partners? Waarom in allerlei verschillende landen? Hoe stuurt u dat aan? Hoe zorgt u er voor dat de eigendomsrechten helemaal veilig zijn?

De heer Pullens

Een paar vragen, inderdaad. Wij kiezen partners om een aantal redenen. Flexibiliteit in de resources waarmee we kunnen opschakelen of downscalen. Kennis. Er zijn een aantal kennisgebieden die niet bij één partner, of in één regio met name, beschikbaar zijn. Dus daarvoor hebben we verschillende partners nodig. De aansturing vindt plaats vanuit een zelfde structuur en een zelfde organisatie. Dat betekent dat de manier waarop we de splitsing doen tussen het borgen van de kennis van het product dat gebouwd moet worden, de aansturing van de productie, en het controleren of er geproduceerd is wat gespecificeerd is plaatsvindt vanuit één proces, één procedure, in één organisatie. Daar hebben we een zogenaamde strategic portfolio board voor. Die controleert dat. Dus we gaan bij het nemen van een beslissing elke keer uit van de vraag: gaan we het zelf bouwen of kunnen we het ergens anders goedkoper of beter betrekken? De zogenaamde make or buy decision vindt op dat niveau plaats.

We hebben meerdere partners omdat bijvoorbeeld het modelleren van een 3D-model niet iets is wat je één, twee, drie bij een ieder kan neerleggen. Je hebt daar wat esthetiek, wat zicht, voor nodig in plaats van alleen maar slim kunnen programmeren van een stuk softwareproduct. Dat vind je doorgaans bij andere partners.

Het beschermen van het IP vindt contractueel plaats. De development partner bouwt op basis van onze specificaties. Want het specificeren van wat er gebouwd moet worden doen wij altijd zelf met eigen mensen. Wanneer dat in een bouwplaat is gevangen, dan wordt dat aanbesteed naar een dergelijke partner en hij zal dat gaan bouwen. Contractueel vindt de oplevering van een dergelijk product plaats. Wij accepteren dat en dan wordt ook het IP contractueel overgedragen. Dus de bescherming vindt plaats op een specificatieniveau. En de overdracht van het IP (wanneer het geproduceerd is) vindt bij acceptatie plaats.

De heer Vermeer

Nog één laatste vraag. In welke mate kunt u het overheidskrediet van één-komma-zeven (1,7) miljoen helemaal meenemen in uw begroting voor uw cashflow? Is dat iets wat direct opvraagbaar is of wat beschikbaar komt? Op wat voor termijnen? Zijn daar nog bepaalde voorwaarden aan verbonden?

De heer Bastiaansen

Dat is in het jaarverslag omschreven. Het is een krediet dat tot midden 2013 loopt. En dat zal in fasen aan ons worden overgemaakt. We hebben twee keer per jaar een soort controlepunt. Dat is normaal bij dat soort kredieten.

En ik geloof dat we vier keer per jaar een evenredig deel zullen ontvangen als die controlepunten overeenkomen met wat wij aan projecten en aan voorspellingen hebben neergelegd. Dus in principe zijn er inkomsten tot midden 2013 en de afbetalingsregeling loopt vanaf 2014 in twee a drie jaar afhankelijk van de inkomsten.

De heer Pullens

Misschien mag ik daar één ding aan toevoegen. De controlepunten waar Jaap Bastiaansen het over heeft zijn de zogenaamde milestones die in het research and development plan staan wat de basis is voor het verkrijgen van het innovatiekrediet. Dus er ligt een plan voor researchactiviteiten die resulteren in een product roadmap. En die roadmap is hard. Die is meetbaar. Wanneer heb je iets onderzocht, en wanneer heb je het gebouwd en opgeleverd? Dat zijn de controlepunten die het Ministerie van Economische Zaken neemt om te onderzoeken en beoordelen of wij het proces goed doorlopen.

De heer Vermeer

Zit daar eventueel nog opwaarts potentieel in? In de zin dat het krediet nog omhoog kan als jullie meer of sneller doen of een langduriger ontwikkeltraject doen? Of is dat nu wel het maximum?

De heer Bastiaansen

Dat is mogelijk, ja. Wanneer wij besluiten tot een tweede plan, of een verrijking of een uitbreiding van het huidige R&D-plan, dan kun je dat opnieuw indienen. Het is geen zekerheid dat je additioneel krediet verkrijgt, want je moet door een zelfde proces heen. We verwachten, als dat zo zou zijn, wel dat dit een stuk sneller gaat omdat we niet meer de initiële hordes hoeven te nemen van het project, de doelstellingen zijn duidelijk, en het innovatieve karakter van wat we aan het doen zijn met NedSense is ook bekend.

De heer Vermeer

Dank u wel.

De heer Turkstra

Dank u. Mijn naam is Turkstra. Ik ben particulier belegger uit Zoutelande. De meeste vragen die ik wilde stellen zijn inmiddels gesteld en beantwoord. Dank daarvoor. Ik heb maar een korte opmerking. Er wordt gesproken over de strategie, over strategische keuzes, en ik las ik het jaarverslag op bladzijde vijftachtig (85) de opmerking: de key assumption in het 2012 budget, is dat de revenue will continue to recover substantially post recession. Als ik dat zie en naar de cashflow situatie kijk, dan begrijp ik het persbericht van vanmorgen niet. Want eigenlijk zou je zeggen: waarom gaat het bedrijf niet gewoon door met het in de markt zetten van het product wat het (als ik het jaarverslag lees) schijnbaar zo succesvol doet? Een financieel adviseur of een corporate financieel adviseur gaat u niet vertellen hoe u software in de markt moet zetten. Voor overnames is weinig geld. Dus ik blijf toch zitten met de vraag: waarom zoek je een corporate adviseur aan? Want als ik het jaarverslag lees is het cashflow-gewijs niet noodzakelijk, want het bedrijf gaat goed. Meestal zoek je dat soort bedrijven aan als je wilt worden overgenomen of iets anders. Dus ik zou toch wat meer willen weten (wat inderdaad al eerder is gezegd) wat de aanleiding is, in combinatie met wat ik in het jaarverslag lees over de toekomst van het bedrijf.

De heer Houtakkers

Ik kan er niet veel meer over zeggen dan wat ik er over gezegd heb. Waarom neem je een dergelijke stap? Je neemt die stap omdat je je wilt oriënteren op groeimogelijkheden in die markt. Of je dat (wat ik net aangaf) autonoom doet of dat je aansluiting zoekt. Ik geef nu al weer één optie meer dan net. Ik bedoel: er zijn natuurlijk allerlei modaliteiten. Waarom doe je dat? Dat gaf ik ook even aan bij mijn inleiding. NedSense als onderneming wil vooruit. U zegt ook (dat proef ik en dat begrijp ik ook en dat begrijpen we hier achter de tafel allemaal): mannen, er wordt nu al tweeënhalve jaar over LOFT gesproken. Prachtig. Laat nou eens wat zien. Doe er eens wat mee. En bij dat pad, om LOFT meer een boost te geven, moet je heel goed bij jezelf de overweging maken hoe je dat gaat doen. Hoe zit die markt in elkaar? Wat zijn eventueel mogelijke partijen die er zitten? Daarvoor heb je zo'n adviseur in de armen. Je moet één ding niet vergeten (en ik denk dat ik dat hier mag zeggen): door het feit dat een partij als Crate & Barrel aan boord komt, komt er ook een markt in beweging. Je moet je ook voorbereiden op wat er op je af kan komen. In die context moet je het geheel zien. En meer kan ik er echt niet over zeggen.

De heer Turkstra

Dat begrijp ik. Maar ik heb één vraag over de opmerking die in het jaarverslag gemaakt is over het budget voor 2012. Ik weet niet wanneer het budget voor 2012 gemaakt is, maar dat zal dus andere cijfers laten zien dan de actuele cijfers van 2011. Die zijn gebaseerd op de contracten in de rits die u eind 2011 heeft afgesloten. Of niet? Ik vraag geen afzonderlijke contractwaardes, maar ergens is hier een assumptie en die moet ergens op gebaseerd zijn.

De heer Aarts

Ik geloof dat we net al een soortgelijke vraag gehad hebben. De contractdatum van het Crate & Barrel engagement is achtentwintig (28) december 2011. Maar IFRS laat ons niet toe om die omzet al in 2011 te recognizen. Dus er zal een aanzienlijk gedeelte in 2012 gefactureerd en betaald worden, en ook in de omzet worden genomen.

De heer Turkstra

Eén laatste opmerking. Het budget is eind 2011 gemaakt en daar staat: to recover substantially post recession. Is dat inzicht veranderd? Want misschien had men verwacht dat die recessie eerder over zou zijn, terwijl we natuurlijk nog steeds in de recessie zitten. Verandert dat de inzichten? Of niet?

De heer Aarts

Ik ben het met u eens dat op dat moment het inzicht was dat het wat sneller voorbij zou trekken. Ja. Want we zijn in Zuid-Europa niet uit de problemen. En dat verwacht ik dit jaar ook niet meer, eerlijk gezegd.

De heer Hooghwinkel

Goedemiddag. Mijn naam is Arthur Hooghwinkel van Kisaran. U noemde in het begin dat er een soort beauty contest is geweest voor Crate & Barrel, en dat jullie daar doorheen zijn gekomen, en dat ook de alternatieven voor LOFT in beeld zijn gekomen. Met het binnenhalen van dit contract met Crate & Barrel zijn we doorgedrongen in de top tien. Er zijn meerdere mogelijkheden om meer van dit soort contracten binnen te halen voor LOFT. Is het nu zo dat vanuit Crate & Barrel een hint is gegeven om jullie onderneming sterker te maken en daardoor open te stellen voor partners? Ik probeer er ook wel wat meer uit te halen, maar ik kan me heel goed voorstellen dat ze zeggen: we doen dit met jullie, maar we willen wel weten dat we over twee of drie jaar deze tocht nog steeds met jullie kunnen ondernemen. En dat het ook een signaal is naar andere eventuele gegadigden dat het, als je je positie versterkt, makkelijker is om dit binnen te halen. Want je wilt niet een contract sluiten terwijl de partner na drie maanden failliet is of problemen heeft. Kunnen jullie wel de naam zeggen van de adviseur die jullie in de armen hebben genomen?

De heer Houtakkers

Dat kan nog niet omdat we nog niet de ultieme voorwaarden hebben uitonderhandeld.

De heer Hooghwinkel

Daar heb ik begrip voor.

De heer Aarts

Dat is de enige reden. Dat zou het een beetje lastig maken. En het antwoord op uw eerste vraag is nee. Er zijn geen contractuele overeenkomsten met Crate & Barrel gesloten waarbij we partnerships of iets in die richting zouden moeten overeenkomen. Een grote partij als Crate & Barrel wil zich wel zeker stellen van de toekomst van de applicatie, maar dat doen we door middel van escrow overeenkomsten.

De heer Stevense

Dat maakt ons dan toch nieuwsgierig naar hoe u eind 2011 op het idee kwam dat die hele recessie en de hele problematiek sneller opgelost zou worden. Want iedereen kon toch op z'n blote voeten aanvoelen dat dit voorlopig nog wel even zou duren. Zolang ze in de politiek nog maar een beetje kopjes koffie bij elkaar gaan drinken en verder weer naar huis toe gaan, kom je nooit een stap verder.

De heer Aarts

Ik geloof ook niet dat dit de strategie van een onderneming is.

De heer Stevense

Nee, maar u zegt net: eind 2011 dachten we dat het wat sneller zou gaan.

De heer Aarts

We moeten iets breder kijken dan alleen maar Europa. Ik kan u vertellen dat de Amerikaanse markt, waar men echt een post recession gevoel heeft, zich toch echt anders ontwikkelt dan Europa. En dat vertaalt zich gelukkig ook, zeker na verrekening van dollar –eurokoersen in een toegenomen omzet.

De heer Stevense

Maar als nu blijkt dat Amerika ook tegenvalt.

De heer Aarts

We hebben al eerder Latijns-Amerika genoemd. We hebben ook China genoemd. En ook daar zie ik gelukkig weer groei.

De heer Stevense

Het lost ons probleem niet op. Waar is nou het kantelpunt? Je blijft gewoon in die vicieuze cirkel zitten.

De heer Aarts

Het is uw conclusie dat we in een vicieuze cirkel zitten, meneer Stevense. Dat is niet mijn conclusie. Ik denk dat we met LOFT een doorbraak hebben gecreëerd waardoor we meer Crate & Barrel-achtige klanten kunnen implementeren. Het is aan ons om dat in het gewenste tempo te doen. Dat is onze uitdaging. Maar de doorbraak is daar. Dus de vraag (en die mag u stellen) is: hoe snel gaat dat? Ik kan u het antwoord hier niet geven, maar de doorbraak is er.

De heer Stevense

Dan over dat onderzoek. We krijgen een BAVA voor de nieuwe commissaris. Wordt daar de uitslag van het onderzoek ook besproken? Of hoe gaat dat?

De heer Houtakkers

Dat hangt er helemaal van af. A: hoe ver sta je? Want het kan best zijn dat de commissarissen eerder roepen om een BAVA dan de strategische keuze.

De heer Stevense

Maar een nieuwe commissaris zal ook zeggen: ik wil eerst dat rapport eens afwachten.

De heer Houtakkers

Dat zou best kunnen. Maar wellicht ook niet. Ik denk dat het een beetje lastiger wordt als je dat ook gaat koppelen aan de benoeming van commissarissen. Ook qua timing en planning. Voor ons is duidelijk: er is een vacature in de RvC (maar we zullen het er straks over hebben onder punt vijf) en die willen we opvullen. Daarnaast (het persbericht is eigenlijk ook tweeledig) onderzoeken wij de strategische mogelijkheden en keuzes van de onderneming. Dat zijn twee gescheiden zaken.

De heer Stevense

Dat snap ik. Alleen zal een nieuwe commissaris zeggen: ik wil eerst eens weten hoe dat onderzoek uitpakt.

De heer Houtakkers

Dat kan, maar dat is een assumptie. In de gesprekken die wij voeren met mogelijke kandidaten (en ik kan u zeggen dat er vandaag de dag nog geen kandidaat is) zullen wij invulling geven aan die gesprekken en bespreken wat de onderneming bezighoudt. Op basis van die assumpties stapt iemand in. Maar of er daarvoor een rapport moet liggen? Dat is net een stap te ver.

De heer Aarts

Het lijkt me juist interessant om als commissaris invulling te geven aan die opties, meneer Stevense.

De heer Turkstra

Alle vragen en antwoorden roepen weer nieuwe vragen op. U zegt dat de omzet aantrekt in Amerika. Eén van de oorzaken van het omzetverlies was de koersval. Wat is, gezien de koersontwikkelingen van 2012, de policy van het bedrijf over het wel of niet afdekken van toekomstige kasstromen in die valuta? Misschien staat het in het jaarverslag, maar ik had dat niet voorbereid.

De heer Houtakkers

Daar kunnen we heel kort over zijn: niet. Er wordt niet afgedekt.

De heer Turkstra

Dat betekent dat we volgend jaar inderdaad weer een koerseffect in negatieve zin kunnen zien als er iets verandert? Als het zo doorgaat?

De heer Bastiaansen

In positieve zin.

De heer Houtakkers

Er is geen afdekking, nee.

De heer Bastiaansen

De USD is van één tweeëndertig (1,32) naar één negenendertig (1,39). En nu gaat het inmiddels richting de één achtentwintig (1,28). Het is dus een positief effect.

De heer Turkstra

Misschien is het dan goed om uit te leggen wat het echte effect is, want we maken ook kosten in Amerika.

De heer Bastiaansen

Ja, zoals ik aangaf is het tweehonderd duizend Euro in de omzet voor 2011. Dat was het negatieve effect. En uiteraard weten wij intern precies wat het koerseffect is op vijf procent of tien procent verlies. Dat ligt rond de tweehonderd vijftig (250) duizend Euro bij tien procent. Dus dat is ongeveer het effect.

De heer Houtakkers

Dan zou ik langzamerhand willen kijken of we niet tot de afronding van dit agendapunt kunnen komen. Dank u.

De heer Diaz

Ik had nog een aantal vragen. Allereerst ten aanzien van de outsourcing van de R&D. Ik denk dat dit gedaan is met het oog op kostenreductie. Mijn vraag is: wat is de omvang van de kosten die nu buiten het bedrijf worden geplaatst en hoeveel fte zijn er mee gemoeid? Zijn er mensen afgekocht die overbodig zijn geworden? En welk gedeelte van de R&D wordt geoutsourced? Heeft dat te maken met LOFT? Heeft dat te maken met NedGraphics? Heeft dat te maken met beide? Dat is de eerste vraag.

Als ik een stukje mag voorlezen uit de Trading Update? Daar staat: "Door het implementeren van een meer flexibele organisatie is NedSense nu in staat om omzet en kosten in balans te brengen en contingentie maatregelen te nemen indien nodig". Dan ben ik benieuwd naar wat de mogelijke contingentie maatregelen zijn. Ik denk dat die te maken hebben met het snijden in de kosten, maar ik hoor dat graag van u.

Dan nog een aanvullende vraag op een al eerder gestelde vraag. Er werd gevraagd: is het

verkennen van de strategische opties voortgekomen uit het contract van Crate & Barrel? Dat werd ontkennend beantwoord. Mijn vraag is: is er druk geweest vanuit aandeelhouders om te kijken naar zittende opties? Als twee potentiële commissarissen zich hebben teruggetrokken, kan ik me voorstellen dat daarover ook contact heeft plaatsgevonden.

De heer Houtakkers

Misschien kunnen we het punt van de commissarissen even naar een later punt in de vergadering schuiven. Met betrekking tot het onderzoeken van strategische keuzen is er geen druk van aandeelhouders geweest.

De heer Bastiaansen

Wat betreft de vraag over capitalized production: dat wordt ook weergegeven in het jaarverslag. Bij de toename van de intangible assets zie je dat de capitalized production van extern één miljoen Euro bedraagt en intern één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro. Het externe deel is het geoutsourcete gedeelte. Dat zit voornamelijk in LOFT.

De heer Diaz

Dan praten we over de balans en ik zou graag willen kijken naar de resultatenrekening van volgend jaar. Hoeveel zijn de kosten lager als gevolg van die outsourcing? En hoeveel fte zijn er mee gemoeid? En in welke onderdelen heeft die outsourcing plaatsgevonden?

De heer Pullens

Wellicht een paar punten van mijn kant inzake die outsourcing. Kosten is voor ons één element geweest in de beslissing om te gaan outsourcen of niet. Het is niet per definitie: het moet goedkoper, dus we gaan outsourcen. U heeft ook gezien dat we in 2010 en 2011 een aantal eenmalige kosten hebben gehad om te kunnen outsourcen. Dus de primaire driver om te gaan outsourcen is niet de kosten geweest. Als je als organisatie je strategie wilt uitrollen en verder wilt, dan zul je een aantal kwaliteiten (een aantal skills en resources) in huis moeten hebben of aan je moeten binden om bepaalde technologieën te kunnen ontwikkelen. U kunt zich wellicht voorstellen dat de vragen van onze klanten aan de NedGraphics kant anders zijn dan van de klanten aan de LOFT kant.

De onderliggende technologieën die je moet kunnen afdekken kunnen erg divers zijn. Dus het verkrijgen en het hebben van kennis (binnen bepaalde programmeertalen bijvoorbeeld, of platforms) is belangrijk voor een technologiebedrijf. Dat is een belangrijke reden om te gaan outsourcen of niet. De flexibiliteit die erbij komt is er vervolgens één die erg handig is. Want in projecten die grote resource pieken hebben, wil je graag snel kunnen opschakelen, op kunnen schalen omdat klanten dat nou eenmaal eisen. Maar je wilt natuurlijk ook kunnen downscalen wanneer dat nodig is. Dus al die mensen op je eigen payroll zetten, was geen keuze voor ons. Hoeveel mensen daarbij betrokken zijn? Dat is het mooie van outsourcing. Er is natuurlijk een klein kernteam dat voor de zogenaamde heartbeat zorgt. Wij hebben namelijk onderhoudscontracten bij klanten lopen. Zij verlangen elk jaar nieuwe functionaliteiten. Daar betalen ze hun onderhoudsgelden voor. Vervolgens willen ze, als er een bug zou zijn, graag geholpen worden. Daarvoor is er een basis, een kernteam dat de dienstverlening verzorgt. En daar waar additionele ruimte is of nieuwe functionaliteiten moeten worden gebouwd, kunnen we opschakelen. Dat kan fluctueren. Er is een kernteam, en er is een surplussteam dat we aan kunnen schakelen wanneer we willen.

De heer Houtakkers

Dan was er nog de vraag met betrekking tot ie omzet in kosten en ie contingencies..

De heer Aarts

Enerzijds is natuurlijk het voordeel van outsourcing dat het doorvoeren van contingencies eenvoudiger is. Het is zeg maar het op- en afschakelen van mensen die niet op onze payroll staan. Om het heel eenvoudig voor te stellen en begrijpbaar te maken: elk jaar investeren we in termen van nieuwe functionaliteiten in ons productportfolio. Dat is natuurlijk voor een belangrijk deel om juist die klanten die een maintenance contract hebben tevreden te stellen.

Zij verwachten ook nieuwe functionaliteiten. Maar of we daar vier ton in investeren dan wel twee ton? Dat is iets waar we zelf een besluit over kunnen nemen. Anderzijds hebben we te maken met contingencies in onze eigen organisatie. We hebben net al even gesproken over de Arabische wereld en over Zuid-Europa. Het moge duidelijk zijn dat we daar onze organisatie wat hebben ingekrompen.

De heer Pullens

Eén antwoord op een deelvraag van u. Het hybride delivery model (het zogenaamde outsourcing model) passen we nu toe op LOFT: op LOFT-ontwikkelingen en additionele projecten rondom LOFT. We passen het toe op ons NedGraphics portfolio carpet & weave en projecten daaromtrent, en op gedeelten van projecten die klanten bij ons bestellen en waarvan we de kennis niet zelf in huis hebben.

De heer Diaz

Dus als ik het goed begrijp wordt geen R&D van NedGraphics geoutsourced?

De heer Pullens

Wat bedoelt u precies met R&D?

De heer Diaz

Er wordt een gedeelte van de Research & Development buiten de onderneming geplaatst.

De heer Pullens

Voor NedGraphics niet, nee.

De heer Diaz

Dan heb ik het goed begrepen. Ik had ook nog een vraag gesteld over de omvang van de outsourcing. Welke kosten worden buiten de onderneming geplaatst? Kunt u daar iets over zeggen?

De heer Bastiaansen

Dat was, denk ik, de opmerking die ik net maakte. De kosten van de derde partijen gaan over de balans en worden gecapitaliseerd als dat leidt tot ontwikkeling van R&D. Dus dat zijn geen kosten. Dat zijn investeringen. En het totaal van deze kosten (in feite investeringen) is één miljoen.

De heer Diaz

Maar door die outsourcing zijn er een hele hoop mensen die niet meer in dienst zijn van NedSense of niet meer worden ingehuurd door NedSense. En dat gaat via de resultatenrekening. Ik ben benieuwd hoe groot die kostenpost is.

De heer Bastiaansen

We hebben gezien dat de intern gecapitaliseerde productiekosten bij NedGraphics over de P&L terug is gelopen van één-komma-drie (1,3) miljoen naar ongeveer negen honderdduizend Euro. Dus dat is ongeveer het verschil in de interne kosten van het ontwikkelen van producten. Dat is daar een maat voor.

De heer Diaz

Ik heb geen antwoord op mijn vraag, maar ik laat het hierbij.

De heer Houtakkers

Oké. Dank u. Als er geen verdere vragen of opmerkingen meer zijn ten aanzien van het verslag van de Raad van Bestuur en de jaarrekening, dan zou ik bij deze graag constateren dat de jaarrekening 2011 hierbij wordt vastgesteld, waarvoor dank.

Dat brengt ons bij het volgende punt op de agenda. De corporate governance. Zoals u ook in het jaarverslag heeft kunnen lezen, is de corporate governance in lijn met 2010. Die rapportage is voortgezet. 2010 was eigenlijk het jaar waarin we veel dieper op de materie zijn ingegaan. Ik heb u in mijn inleiding melding gemaakt van het feit dat we binnen de corporate governance ook hebben gekeken naar de financiële organisatie van de onderneming. De heer Bastiaansen zit hier achter de tafel. De heer Huisman heeft te kennen gegeven dat hij niet voor herkiezing in aanmerking zal komen. De heer Lindenbergh daarentegen heeft aangegeven dat wel te willen doen.

We hebben de discussie gehad (maar daar kom ik straks ook nog op terug) met betrekking tot de samenstelling van de Raad van Commissarissen. Profielen et cetera. Dat alles heeft binnen ons corporate governance bestel in 2011 z'n beslag gekregen, en uiteraard ook doorlopend in 2012 want we zijn tenslotte al weer een half jaar verder. Dat zijn wat mij betreft de opmerkingen met betrekking tot dit agendapunt. Ik weet niet of er van uw zijde vragen zijn wat dit betreft? Of dat we dat dadelijk bespreken bij het agendapunt over remuneratie en de samenstelling van de RvC? Daar zou ik eerlijk gezegd de voorkeur aan geven.

3d. Reserverings- en dividendbeleid.

Dan zou ik graag door willen gaan met het volgende punt. Dat is namelijk (zoals hij er elk jaar weer op staat) het reserverings- en het dividendbeleid. Het moge duidelijk zijn dat het eigenlijk ook dit jaar geen issue is, maar dat het desalniettemin deel uitmaakt van de agenda.

3e. Vaststelling Winstbestemming

Hetzelfde geldt voor het volgende punt, namelijk de vaststelling van de winstbestemming.

3f. Verlening decharge aan de Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid

Dan gaan we nu over naar de volgende punten. Dat is enerzijds het verlenen van decharge aan de Raad van Bestuur voor het in 2011 gevoerde beleid.

Ik zou u graag willen verzoeken decharge te verlenen aan Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens voor het door hen gevoerde bestuur. Dan constateer ik dat u decharge verleent, waarvoor dank.

3g. Verlening decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

Het volgende punt is de verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het in 2011 gehouden toezicht. Hierbij stel ik u dezelfde vraag, maar dan betrekking hebbende op (voor u) de rechterzijde van de tafel.

En ik constateer dat u eveneens instemt met deze decharge, waarvoor dank.

4. Remuneratie

Dat brengt ons bij punt vier van de agenda: de remuneratie. Meneer Stevense, we herinneren ons uw woorden van vorig jaar nog, waarbij u aangaf dat u het op prijs zou stellen indien ook andere commissarissen aan het woord zouden komen. Met betrekking tot dit punt zal de heer Lindenbergh een toelichting geven.

De heer Lindenbergh

Ik wil het graag even in twee delen doen. We hebben er ook twee sheets voor gemaakt. Op de eerste plaats de bonussen over 2011 en de uitkeringen in 2012. Dus ik vraag eerst uw toestemming om ons de gelegenheid te geven datgene wat hier is beschreven toe te kennen aan de directie. Wij hebben daar inmiddels met de directie al overeenstemming over, maar het is aan u om daar goedkeuring aan te geven. Ik roep even 2008, 2009 in gedachten terug. Toen dit systeem van bonusvoering door de aandeelhouders en door de Raad van Commissarissen is goedgekeurd en met de Raad van bestuur is besproken, hebben we gezegd: in de speciale situatie waarin we met dit management zitten, maken we de afspraak (een soort private equity-achtige afspraak) dat zij in de mogelijkheid zijn om twintig procent

van de op vijf maart 2009 uitstaande aandelen te verwerven. En tien procent doen we in drie jaar naar key personeel en directie. Dat heeft er in geresulteerd dat we nu in het laatste jaar zitten. Dus 2009, 2010 en 2011. Dus dit is de laatste keer dat wij vijf procent ter beschikking stellen, want dan is immers die hele twintig procent vol. Hoe hebben wij dat nu beoordeeld? We hebben daar een systeem voor bedacht. Ook dat kent u. Vijftig procent is toegekend. En dan kom ik even bij de tweede bullet: wat zijn de redenen om vijf procent wel of niet toe te kennen? Vijftig procent is daarbij Ebit-afhankelijk, dertig procent is afhankelijk van de persoonlijke doelstellingen die we ieder jaar met de directie opstellen, en twintig procent is ter discretie van de Raad van Commissarissen. We hebben dat in het begin van dit jaar allemaal geëvalueerd en we hebben met elkaar afgesproken om aan u voor te leggen dat vijftig procent van die vijf procent (nogmaals: de laatste vijf procent) toe te kennen.

Dat is het eerste punt waarvoor wij toestemming vragen. Het tweede punt is dat wij op vijftien september 2011 een key employee aangenomen hebben. Dat is Jaap Bastiaansen. In de onderhandeling voor zijn contract is afgesproken dat hij vijftig duizend (25.000) opties onvoorwaardelijk (op voorhand) kreeg. U moet dat zien in het totale salarishuis wat met hem afgesproken is. En hij kreeg honderdduizend (100.000) opties voorwaardelijk waarbij hij moest voldoen aan vier doelstellingen. Die vier doelstellingen hebben we uitgebreid met elkaar besproken en beschreven. We hebben kunnen constateren dat ze op vijftien maart van dit jaar allemaal zijn behaald. Dus wij willen ook graag toestemming voor toewijzing van deze honderd vijftig duizend (125.000) opties. Of u geeft toestemming, of u stelt vragen en dan bediscussiëren we dat.

De heer Houtakkers

Dank. Dit is met betrekking tot het eerste punt. Aan wie mag ik het woord geven?

Dan constateer ik dat de vergadering akkoord gaat met het voorstel van de Raad van Commissarissen betreffende de remuneratie 2011, waarvoor dank. Dan gaan we over naar punt B, het remuneratiebeleid 2012-2015.

De heer Lindenbergh

Ja, ik ga er even bij staan want dan kijken we allemaal naar hetzelfde. Het bezoldigingsbeleid 2012-2015. Wij vragen aan u om goedkeuring van een beleid voor drie jaar omdat dat gekoppeld is aan het strategisch plan van de onderneming over diezelfde periode.

We hebben een strategisch plan voor het bedrijf dat we ieder jaar evalueren, en daaraan gekoppeld hebben wij een bezoldigingsbeleid omdat dat bezoldigingsbeleid (volgens ons) op de eerste plaats op de beste manier aansluit op het strategische plan en op de tweede plaats ook zo veel mogelijk een strategisch alignment geeft met de aandeelhouders.

Ik ga door de systematiek heen. Op een aantal dingen kom ik dadelijk terug. Het salaris voor 2012 hebben we voor de CEO vastgesteld op tweehonderd vijfduizend (205.000) Euro. U heeft in het jaarverslag kunnen zien dat het vorig jaar honderd vijftien duizend Euro (195.000) was. Voor de COO is dat honderd achtentachtig duizend zeshonderd (188.600) Euro. Dat was het jaar daarvoor honderd drieëntachtig duizend zeshonderd (183.600) Euro. Dus geen substantiële verhogingen. Dat is het vaste deel van de bezoldiging.

Dan kom ik nu aan het variabele deel van de beloning. Op de eerste plaats maken wij een onderscheid. Er is de maximale beloning zoals u die uit de corporate governance kent. Bij de banken is het in ieder geval zo dat de directie eigenlijk niet meer dan honderd procent van het salaris als bonus mag hebben. Bij bedrijven kan dat nog wel eens wat anders zijn, maar meestal is het zo dat het niet verder gaat dan honderd procent. Wij hebben er voor gekozen om daar zelfs een onderscheid in te maken voor de CEO maximaal honderd procent en voor de COO tachtig procent. Ook dat zie je vaak; dat de COO en de CEO in hun variabele beloning anders gehonoreerd worden. Hoe hebben we dat nou ingedeeld? Er wordt een onderscheid gemaakt tussen het variabele deel van de beloning in korte termijn en in lange termijn. Voor de korte termijn is toekenning van de bonus in contanten maximaal vijftien procent (75%) van het salaris. En daarbij stellen wij jaarlijks financiële targets vast die gelden voor tachtig procent en persoonlijke doelstellingen die gelden voor twintig

procent. Dus als zij vijfenzeventig procent (75%) halen moeten zij voor honderd procent de financiële targets halen (die tachtig procent uitmaken) en ze moeten voor honderd procent de persoonlijke doelstellingen halen (die twintig procent uitmaken).

Voor de lange termijn hebben we een toekenning in aandelen en die maakt vijftwintig procent (25%) van het salaris uit. Dus vijftwintig procent (25%) van het salaris van beide heren deel je door een bepaalde aandelenprijs. Die wordt over een bepaalde periode gemeten. Dat is het aantal aandelen dat ze toegekend krijgen. Daar zijn voorwaarden aan verbonden en dan kijken we na verloop van jaren of die toekenning onvoorwaardelijk wordt of niet. Dus de aandelen “vesten” of niet (zoals je dat noemt).

Daarmee heb ik de verschillende componenten besproken. Het financiële deel, dus die tachtig procent (die financial targets) wordt jaarlijks vastgesteld met de Raad van Commissarissen. Wij stellen dat samen met de directie vast. Ze hebben een budget of er is een budget afgesproken.

Daarvan zeggen we: is dat voldoende gestretcht? Is dat voldoende ambitieus? Daar bovenop leggen we dan vaak nog een schaal. Dat is dan vijftwintig procent (25%). Als het echt “sky high” gaat met de onderneming, dan er nog een extra toekenning volgen.

Voor de persoonlijke doelstellingen geldt hetzelfde. Die stellen we ook jaarlijks vast. En die stellen we vast op basis van de strategische, tactische en operationele componenten.

Daarmee alignt het beleid dus weer, zoals ik net zei, met het strategische plan dat ook voor 2012 tot 2015 geldt. Dat is eigenlijk wat ik er over zou willen zeggen.

Er staat een sterretje bij uitkeringen. Zevenenzestig procent (67%) in contanten en drieëndertig procent (33%) in aandelen. Dat wil zeggen: als je die vijfenzeventig (75) en die vijftwintig (25) neemt, is dat precies fifty fifty. Het is allemaal wat ingewikkeld, maar vijftig procent krijgen ze toegekend in contanten, en vijftig procent krijgen ze toegekend in aandelen. En als ze die aandelen krijgen omdat ze de criteria gehaald hebben, dan mogen ze een stukje daarvan verkopen om hun belastingen te betalen. En de rest gaat in cash. Zijn daar vragen over? Over dit systeem?

De heer Turkstra

Ik heb een kleine vraag. U had het over de strategie naar de toekomst toe. We hebben weinig gelezen over die strategie, hoe u die ziet. Die discussie hebben we net gehad. Dus hoe matcht dat? En de Ebitda-niveaus worden jaarlijks vastgesteld, begrijp ik? Maar u heeft wel een driejaarstrategie met bepaalde vooruitzichten waar dit op gebaseerd is? Of niet?

De heer Lindenbergh

Ja.

De heer Houtakkers

Er is natuurlijk een businessplan over die periode. Daar is het eigenlijk op verankerd.

De heer Turkstra

Maar daar heb ik weinig inzicht in.

De heer Houtakkers

Dat is juist.

De heer Lindenbergh

Maar het alignt wel aan elkaar. Hoe verder de toekomst weg is, hoe minder je er over kunt zeggen. We geven geen outlook voor 2012. Dat kunnen we niet, dat mogen we niet. De directie heeft daar ook nog geen zicht op en dat is ook logisch. Maar we maken wel een budget. We maken natuurlijk niet altijd een budget voor 2013-2014, alhoewel we daarvoor wel meetpunten in ons strategisch plan hebben. We gaan geen vage strategische plannen maken op de hei.

De heer Houtakkers

Wie mag ik nog het woord geven? De heer Diaz.

De heer Diaz

Ik heb een aantal punten hierover, maar eerst iets anders. De vragen die ik net heb gesteld, hadden betrekking op het jaarverslag. Mijn vraag over de jaarrekening had ik eigenlijk niet gesteld, maar die zal ik nog bij de rondvraag te berde brengen. Wat betreft dit punt: de toelichting op de agenda vond ik niet zo duidelijk en als ik het hier op de sheets zie dan is het een stuk duidelijker. Mijn vraag is: kan die sheet volgende keer ook in deze vorm in de toelichting worden opgenomen?

Mijn eerste vraag betreft het basissalaris. Op basis waarvan is de hoogte bepaald? Is er een peer Group samengesteld en is daar naar gekeken? Zo ja: waar bestaat die peer groep uit? Is bijvoorbeeld Hay ingeschakeld om dat te doen? Ik zag ook dat er een onderdeel algemene bepalingen was, waarin onder andere iets is geregeld over de change of ownership en de change of control. Ik was benieuwd wat die bepalingen inhouden. Zijn ze veranderd ten opzichte van het remuneratiebeleid dat tot nu toe gold? Dat waren mijn punten.

De heer Lindenbergh

Uw eerste vraag (kunnen wij misschien een wat betere presentatie geven in de jaarrekening als het gaat om het bezoldigingsbeleid): er zijn natuurlijk een aantal regels waar de presentatie aan gebonden is. Maar we zullen kijken of we binnen die regels volgend jaar wat beter of wat begrijpelijker kunnen presenteren.

De heer Houtakkers

Als de systematiek van de sheet in orde is, dan is het prima om dat volgend jaar weer te doen.

De heer Diaz

Ik miste bijvoorbeeld het basissalaris en daar was ik wel benieuwd naar. Dat staat nu wel op de sheet.

De heer Lindenbergh

Ja. Hoe zijn we tot dat basissalaris gekomen? Daarvoor hebben we een aantal dingen gedaan. We hebben geen dure kantoren ingehuurd, maar voor de scenarioanalyse op dit nieuwe systeem hebben we gebruik gemaakt van PWC (PricewaterhouseCoopers). Die heeft een speciale afdeling die zich met dit soort dingen bezighoudt. Daar hebben we het neergelegd en daar hebben we ook het salaris wat wij uitonderhandeld hebben met de directie neergelegd en we hebben gevraagd of dat een redelijk salaris is voor een ter beurze genoteerde onderneming in Amsterdam met een market cap van (enzovoorts), maar die wel redelijk complex en internationaal is. U kent het allemaal wel. Al die zaken, al die argumenten hebben wij natuurlijk wel de revue laten passeren, met de beide heren besproken, en daarna nog eens gecheckt bij PWC. Maar het is meer gecheckt dan dat we daar een heel diepgaand advies over hebben gevraagd. In die situatie verkeert de onderneming niet, denken wij. Als het gaat om de algemene bepalingen: je komt met een remuneratiebeleid dat een aantal keren echt evolueert binnen de onderneming. Dan wordt de documentatie altijd iets langer en komen dit soort punten ook aan de orde. Dus good leaver of bad leaver, change of control, change of ownership, en ultimate remedy, claw back. Dat zijn dan eigenlijk de termen die dan ook voorkomen. Dat zijn algemene termen waarvan in de literatuur, maar zo langzamerhand ook in de jurisprudentie denk ik, duidelijk is wat die betekenen. Die kunnen we nader omschrijven, maar dan wordt dat niet meer dan een nadere omschrijving van wat al bekend is.

De heer Houtakkers

In onze optiek hebben deze begrippen geen andere betekenis gekregen dan dat ze in het voormalige optieplan ook al hadden. De betekenis van die bepalingen is eigenlijk objectief.

De heer Lindenbergh

Ja, die is objectief. En er kan een bepaalde situatie (change of ownership, change of control) zijn. Het is duidelijk wat er met het verleden gebeurt. Het is altijd moeilijker om te kijken wat nu in de huidige situatie van het lopende jaar de effecten zijn op de remuneratie. Meestal is dat een zaak van onderhandeling. Zo is het ook met de directie besproken.

De heer Diaz

Ik hoor de heer Houtakkers zeggen dat ze geen andere betekenis hebben gekregen. Dat is logisch. Hebben ze ook geen andere invulling gekregen? Bij bijvoorbeeld change of ownership krijgen de besturen een paar keer het jaarsalaris mee. Is dat veranderd ten opzichte van de vorige keer?

De heer Lindenbergh

Nee, dat is niet zo. We hebben duidelijk de private equity situatie afgesloten. Wat het resultaat daarvan is hebben beide heren geïncasseerd. Ze hebben dat ook, op de laatste tweeënhalf procent na (als u daar toestemming voor geeft), omgezet in aandelen. Ik denk dat dit voor beide heren een hele forse stap is geweest. Wat mij betreft verdienen ze daar een applaus voor. Maar in dit nieuwe systeem heeft change of ownership of change of control niet een andere invulling gekregen dan dat wij niet verder gaan dan één maal het jaarsalaris. Is dat zo voldoende beantwoord? Zijn er meer vragen?

De heer Houtakkers

Als er geen vragen meer zijn, dan stel ik vast dat het remuneratiebeleid 2012-2015 door de algemene vergadering is goedgekeurd. We zullen uiteraard jaarlijks met een rapport en met een update komen. Dat met betrekking tot punt vier van de agenda.

Punt vijf van de agenda: de samenstelling van de Raad van Commissarissen.

Zoals aangegeven, treedt de heer Huisman na afloop van deze vergadering terug als commissaris. Na drie jaar aan boord geweest te zijn, heeft hij besloten om zich niet herkiesbaar te stellen. Daar hebben wij respect voor, maar dat betreuren wij ten zeerste. Daarover straks misschien wat meer. De heer Lindenbergh staat ook op de nominatie. Zijn periode loopt af, maar hij heeft wel te kennen gegeven aan boord te willen blijven, waarvoor dank.

We hebben (dat weet u), na de melding van Henk Huisman dat hij zijn zetel ter beschikking stelde (dat is, wat ik u zei, in het vierde kwartaal van vorig jaar geweest), de nodige stappen ondernomen om in de vacature te voorzien. Wij hadden eigenlijk besloten om Henk Huisman (die alleen weggaat) door twee personen te laten vervangen. Wij hebben daartoe gesproken met de heren Arco van Nieuwland en Cees van den Heijkant die beiden bereid waren om aan boord te komen. So far so good, ware het niet dat er een onverwachte kink in de kabel is gekomen waardoor de beide heren hebben besloten om hun kandidatuur in te trekken. Zoiets wil je te allen tijden proberen te vermijden, maar als het dan zo ver moet je daarnaar handelen. Dat betekent dat wij niet per direct kunnen voorzien in de vacante positie die is ontstaan, en dat wij als Raad van Commissarissen en uiteraard ook als bestuur van de onderneming naarstig op zoek willen naar invulling van die vacante positie. Zodra we daar meer nieuws en zekerheid over hebben komen wij bij u terug. Het is aangegeven in het persbericht. Het is een hele vervelende situatie. Nadien is er ook uitvoerig gesproken met onze grootste aandeelhouder. De klokken staan gelijk. Ik bedoel: het front is weer gesloten. Het is een heel vervelend incident. Ik denk dat het vrij uniek is, ook in corporate Nederland. Maar het leven gaat wel door. En ook het corporate leven gaat door. Dus wij gaan onze zoektocht in gang zetten, of beter gezegd voortzetten.

De heer Lindenbergh

Mag ik misschien een kleine toevoeging geven meneer de voorzitter.

De heer Houtakkers

Uiteraard.

De heer Lindenbergh

Wij gaan wel op zoek naar een commissaris met een competentie die heel sterk een financiële achtergrond zal hebben. Het liefst hebben we natuurlijk een IT'er, zoals mijn buurman. Een schaap met vijf poten kun je nooit vinden, maar bij ons zal de overhand in de competentie zijn dat hij een goede financiële achtergrond moet hebben.

De heer Houtakkers

Wie mag ik het woord geven? Mag ik vooraan beginnen? Meneer Stevense.

De heer Stevense

Dank u wel, meneer de voorzitter. U hint er al een beetje naar. Het komt bij ons ook allemaal een beetje vreemd over. Eerst is het in kannen en kruiken. Dan komt er een grootaandeelhouder die wat problemen heeft, en dan trekt men zich terug. Daarbij komt ook nog het rooster van aftreden. We zouden graag wat meer willen weten over de reden waarom de heer Huisman zich niet meer verkiesbaar stelt. Als de heer Lindenbergh tot dezelfde conclusie was gekomen, had u alleen gezeten. En als u dit jaar twee nieuwe benoemt zit u, als het een beetje verkeerd loopt, over een paar jaar weer alleen. Wij zouden u dringend willen verzoeken om daar grondig naar te kijken en het ook met de twee nieuwe personen kort te sluiten.

De heer Houtakkers

Ja, daar kan ik u meteen op antwoorden. Dat hadden wij ook voorzien in de nieuwe invulling; dat de opvolging geleidelijker zou zijn.

De heer Stevense

Dan het bedanken van de twee heren. U zegt al: het front is gesloten. Er moet zich toch wel een en ander hebben afgespeeld voordat deze afzeggingen tot stand zijn gekomen. En ook het onverwachte opstappen van de heer Huisman. Het bevredigt ons allemaal niet op dit moment.

De heer Houtakkers

Nee, ik kan me dat volledig voorstellen. Ik zeg ook: het lijkt bijna een unicum in de Nederlandse corporate governance. Zoiets wil je niet. Zoiets wil uiteindelijk natuurlijk helemaal niemand. Zoals ik u aangaf denk ik dat de procedure die we hebben gevolgd een heel geëigende procedure is geweest. Die is ingegeven door het vertrek van de heer Huisman. Het zijn overigens twee totaal verschillende ingevingen om terug te treden van achter deze dynamische tafel en om zich terug te trekken als kandidaat-commissarissen..

De heer Huisman

Misschien is het goed om daar nu iets op te zeggen. Ik heb inderdaad vorig jaar oktober besloten om me niet herkiesbaar te stellen. Daar was een heel eenvoudige reden voor. Ik bereidde mijn zevenenzestigste (67^e) verjaardag (voor de maand daarop) voor en toen heb ik voor mezelf de conclusie getrokken: het wordt tijd dat je het rustiger aan gaat doen. En dat betekent dat je gaat terugtreden van de commissariaten die je hebt (dat was meer dan alleen NedSense), en dat je dat ook vroegtijdig aangeeft. Zo simpel is het verhaal. Ik hoop binnenkort achtenzestig (68) te worden en ik vond het tijd worden om het rustiger aan te gaan doen. Dat ga ik ook zeker doen. Vandaar. Dat had dus helemaal niets te maken met die andere discussie, die overigens ook veel later was. Dus dat zijn twee dingen die volkomen los van elkaar staan.

De heer Houtakkers

Dank. Meneer Turkstra.

De heer Turkstra

Ik heb een paar vragen over deze situatie. Er is een verschil van mening met de grootste aandeelhouder. Dan vraag ik me toch af: wat is de achtergrond van het verschil van mening? Is dat alleen het profiel van de commissaris, zoals gezegd is? Of heeft het ook met de strategie te maken? Is het zo dat de grootste aandeelhouder meer zaken bepaalt en zich ook met meer zaken bemoeit? Ik vraag het in het kader van de governance. Ik bedoel: wat gebeurt er achter de schermen met de grootste aandeelhouder, wat wij niet zien? Ten tweede wordt nu, in het persbericht van vanmorgen, gezegd dat de rijen zijn gesloten. Maar het profiel is iemand met een financiële achtergrond, hoor ik nu net, terwijl één kandidaat (ik ken niet de achtergrond van beide heren) een IT-ondernemer is. Dat lijkt me ideaal voor dit gremium. Is die profielverandering ook ingegeven door de grootste aandeelhouder? Ik zit met name met de governance.

De heer Houtakkers

Ik begrijp helemaal wat u bedoelt. Laat ik beginnen bij het begin. Er was een verschil van mening. Een verschil van mening zoals we dat omschreven hebben. Ik denk dat ook het beste is om te omschrijven dat je praat over de uiteindelijke samenstelling van een Raad van Commissarissen. Dus in de weg naar, in de aanloop naar, was er eenstemmigheid. Geen probleem. Wat ook aangegeven is: het lag niet aan de keuze van de commissarissen. Verschil van mening met betrekking tot de samenstelling zegt eigenlijk al voldoende. Als je dan kijkt hoe je die rijen sluit, dan denk ik dat het in een dergelijk proces ook aangewezen is dat je daar met elkaar overleg over voert. Want je kunt de bom ook zo gooien dat alles barst en dat er hier niemand meer achter de tafel zit. Maar zo ver is het allemaal niet gekomen.

Bemoeit de grootaandeelhouder zich met andere zaken? De grootste aandeelhouder, PHF (laten we het maar meteen een naam geven), heeft natuurlijk een tweezijdige rol. Enerzijds zijn ze natuurlijk meegegaan in de kapitaalsverhoging, et cetera. Daarnaast zit er ook nog een standby convertible. Dus onder stand still en geheimhouding kan er met een grootaandeelhouder separaat contact zijn. Dat is zo. Betekent dat dit de grootaandeelhouder, PHF, op dat moment invloed heeft op echt het beleid van de onderneming? Dan is het antwoord: nee. Is de RvC zwaar onder druk gezet? Is het een verlengstuk van PHF? Nee. Anders hadden we dat conflict ook niet gehad. Het bewijs van onafhankelijkheid van het bestuur richting aandeelhouder, zit achter de tafel denk ik. En zoals het gelopen is. Zo willen we dat ook graag houden. We hebben het er al eens vaker over gehad (ook met u meneer Diaz). Overleg met de grootaandeelhouder. Wat weten ze meer, of anders? Je kunt met een grootaandeelhouder bepaalde dingen kortsluiten, zoals bijvoorbeeld ook het profiel van een commissaris. Wij zijn van zins twee nieuwe commissarissen te benoemen. Dan ga je toch even een kopje koffie drinken. Ik denk ook dat het verstandig is dat je dat doet. We gaan niet in op wat nou precies de reden was. Het belang zit hem in de oplossing. We gaan vooruit, we gaan door. Dat is eigenlijk het statement dat we van achter deze tafel willen maken. Helaas moeten we dit traject (zoals de Belgen zeggen) aan onze palmares toevoegen. Dat doe je niet graag, maar het is niet anders.

De heer Diaz

Allereerst de opmerking die ik al had willen maken bij het onderwerp corporate governance. U refereerde er net al aan dat we het vorig jaar hebben gehad over het protocolleren van informele contacten met aandeelhouders. Wat er nu gebeurt is eigenlijk precies de reden waarom ik het goed zou vinden om dat te doen. Ik zou dringend willen vragen om dat te formaliseren zodat ook de andere (de kleinere) aandeelhouders weten welke contacten plaatsvinden. Toch zou ik ook nog willen aandringen op de aard van het geschil tussen de grootaandeelhouder en de Raad van Commissarissen. Als ik kijk naar het CV van Van Nieuwland, dan is dat niet de minste. Het had me zeker een aanwinst geleken voor de onderneming. Ik kan me niet goed voorstellen wat er tegen was. Dat is één vraag. En het is mij niet helemaal duidelijk hoeveel commissarissen er nu benoemd gaan worden. Als het oorspronkelijke plan was gehandhaafd, dan zouden er twee commissarissen bij komen. In het persbericht van vanochtend wordt gesproken over één vacature.

De heer Houtakkers

Er is natuurlijk maar één vacature. Er is één vacature, maar die kunnen we eventueel met twee invullen.

De heer Diaz

Dan begrijp ik dat de RvC in ieder geval wordt uitgebreid.

De heer Houtakkers

Dat is iets waar we echt heel goed over nadenken. Absoluut. Kijk naar het profiel. Enerzijds is er een financieel profiel. Ik denk dat het toch heel verstandig is dat er ook een IT-profiel in zit.

De heer Diaz

Ja, dat lijkt mij ook. Nog één vraag of opmerking ten aanzien van het vertrek van de heer Huisman. Als de heer Huisman na deze vergadering is afgetreden, zitten er nog maar twee leden in de Raad van Commissarissen. Dat bent u en de heer Lindenbergh. De heer Lindenbergh is bezitter van de converteerbare obligaties en in die zin niet altijd onafhankelijk. Wanneer onderwerpen ter besluitvorming voorliggen die dat aangaan, bent u eigenlijk de enige die daar iets over kan zeggen. Dat lijkt me geen wenselijke situatie.

De heer Houtakkers

Dat ben ik met u eens. Dat is natuurlijk ook niet waar we naar streven. We willen het zo snel mogelijk in balans hebben. Maar u heeft een punt wat dat betreft. Dat is natuurlijk met ons tweeën ipv drie achter de tafel iets anders. Maar daar voeg ik wel aan toe dat ook het belang van de heer Lindenbergh teruggebracht is beneden de tien procent. Aanvankelijk had hij meer dan tien procent en dan ben je dus niet onafhankelijk in de zin van de code. Dat is nu anders. En daarnaast is het ook zo dat er altijd op een heel serene wijze wordt omgegaan (en dat kan iedereen achter deze tafel ook bevestigen) met besluitvorming die eventueel kan conflicteren. Dat zullen we in de nieuwe constellatie ook moeten doen. Maar we zullen eerst die procedure voor uitbreiding in moeten. Uw punt is valabel.

De heer Diaz

Ja. Tenslotte wil ik opmerken dat ik het betreurt dat de heer Huisman ons gaat verlaten. Want het is eigenlijk toch ongebruikelijk dat een commissaris na één termijn weer weggaat. Ik heb de redenen van de heer Huisman gehoord en ik vraag me af: stel dat er een dringend beroep wordt gedaan op de heer Huisman, is hij dan bereid om wellicht niet de volle termijn maar één jaar of een andere periode nog aan te blijven?

De heer Huisman

Het antwoord is nee, maar zolang ik gezond ben weet men mij te bereiken als mijn kennis noodzakelijk zou zijn. Maar dan niet in de vorm van een commissariaat.

De heer Houtakkers

Wie mag ik nog het woord geven? Meneer Turkstra.

De heer Turkstra

Eén vraag c.q. opmerking. Ik weet niet of ik hem hier moet stellen of bij de rondvraag. Kort na de herfinanciering is een CFO benoemd. Vaak is dat een vereiste van de investeerder. Dat kan ik me voorstellen. De corporate financieel adviseur en het profiel van de commissaris met de financiële achtergrond: heeft dat alle drie met elkaar te maken? En is het alle drie ingegeven na gesprekken met de grootste aandeelhouder?

Want als je over de strategie, een businessplan praat, en een IT-achtergrond praat (zeker ook de heer Van Nieuwland zou ideaal zijn geweest): gaan we een andere weg in of zijn er twee verschillende strategieën? Van de grootste aandeelhouder en van het bedrijf zelf? Hoe matcht dat?

De heer Houtakkers

Het zijn drie verschillende dingen. Eén: de wens om een CFO aan boord te halen hebben we vorig jaar al geuit. We hebben ook tijdens eerdere vergaderingen geuit dat het, gezien de evolutie van de onderneming en de bezigheden van Pieter Aarts en Jan-Hein Pullens, goed is om daar een financiële man of vrouw (het is een man geworden) naast te zetten. Het aanstellen van een corporate finance adviseur heeft puur te maken met het feit dat wij als onderneming de strategische opties willen verkennen. Dat is niet ingegeven door aandeelhouders of grootaandeelhouders. Van het profiel, een financieel profiel, waar je nu uiteindelijk over spreekt mag je wel stellen dat dit ook de voorkeur had van de grootste aandeelhouder. Maar het zijn dus drie verschillende zaken.

Dan zou ik nu graag over willen gaan naar punt zes. Dat is de benoeming van KPMG Accountants tot de accountant voor het boekjaar 2012. Daar schieten de handen omhoog. Meneer Stevense. Ik weet wat u gaat zeggen.

De heer Stevense

Dat kan ik me voorstellen. Inderdaad. We leven nu op vijf juni 2012 en dan moeten we nog de accountant voor 2012 gaan benoemen. Dat vinden wij toch wel vrij laat. Ons verzoek is om het nu eenmalig voor twee jaar te doen en dan steeds voor het jaar volgend op de AVA.

De heer Houtakkers

We hebben het er uitvoerig over gehad. We zitten natuurlijk ook een beetje met wat er nu in de accountantswereld bezig is: met de beperking van jaren dat men toegewezen mag worden aan één onderneming.

Laten we, niet wetende hoe de toekomst is, het dan dit jaar nog voor één jaar doen en kijken hoe het zich evolueert. Maar we beseffen het ook. We hebben het er ook met Frank van het Kaar uitvoerig over gehad. Het blijft altijd een beetje een bizarre situatie. Het werk is eigenlijk al gedaan en vervolgens zeggen we: vindt u het goed dat KPMG dat gedaan heeft?

De heer Stevense

Dat is duidelijk.

De heer Diaz

Ik had een andere vraag die ik eigenlijk bij het vaststellen van de jaarrekening had willen vragen, maar die is me even ontschoten omdat agendapunt drie B en drie C zijn omgedraaid. Het viel me op dat dit jaar in de accountantsverklaring geen opmerking wordt gemaakt over going concern. Vorig jaar is er wel een opmerking over gemaakt. Daar werd bij vermeld dat het in ieder geval verband hield met de Dinvest lening. Die is nu afgelost. Maar als je puur kijkt naar het resultaat in 2011 (toch behoorlijk meer negatief resultaat en een cashflow die niet heel goed is) verbaast het me toch wel dat de accountant geen opmerkingen heeft geplaatst bij zijn accountantsverklaring. Dus mijn vraag is eigenlijk waarom dat achterwege is gelaten. Ik weet niet of de accountant daar op wil antwoorden.

De heer Van het Kaar (KPMG)

De regelgeving van accountants is dusdanig dat je moet vaststellen dat de continuïteit van een onderneming voor minimaal een periode van een jaar is gewaarborgd. Daarbij is met name de kaspositie, en minder het resultaat, van belang. Als ik in de jaarrekening kijk naar de stand van de liquide middelen en de ontwikkeling van de kasstromen, dan is de kaspositie aan het eind van 2011 in onze optiek voldoende om het nog minimaal een jaar uit te houden. Dus dat is eigenlijk de reden waarom dat is veranderd ten opzichte van het jaar daarvoor, want toen was het anders. Dat was ook de reden waarom er natuurlijk nieuw geld is opgehaald in 2011.

De heer Diaz

Als ik de balans even scherp heb, was volgens mij de kaspositie ongeveer hetzelfde. Dat scheelde misschien hooguit een ton.

De heer Bastiaansen

De balanspositie is één-komma-één (1,1) miljoen Euro, jaareinde. Daarnaast is er nog bij PHF een standby convertible te trekken. Er was één miljoen Euro getrokken, dus er was nog één-komma-vier (1,4) miljoen Euro beschikbaar. En het innovatiekrediet was op dat moment zeker voor één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro.

De heer Diaz

Ik had nog een aanvullende vraag aan de accountant. Ik had er meerdere die eigenlijk ook bij de jaarrekening waren bedoeld. Ten aanzien van die going concern veronderstelling. Ik hoor de heer Bastiaansen zeggen dat het innovatiekrediet van één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro is veiliggesteld. Maar ik hoor net ook dat er sprake is van milestones, van onderzoeksresultaten die behaald moeten worden. Ik ben er even niet helemaal zeker over hoe zeker die één-komma-zeven (1,7) miljoen Euro is. En hoe heeft de accountant dat opgevat?

De heer Bastiaansen

Ik heb ervaring met innovatiekredieten uit mijn vorige werk bij Mapper Lithography. Ik geloof dat er iets staat als vijftwintig procent (25%) minimale afwijking er een wijziging optreedt. We hebben één keer een milestone meeting gehad en die verliep prima. Het verloopt tot eind 2013. Dus de laatste milestone die dan echt gecheckt wordt is eind van dit jaar. Vooral nog zijn er voor ons geen redenen om aan te nemen dat de milestones niet gehaald gaan worden.

De heer Pullens

De basis van het innovatiekrediet is een R&D-plan wat daaronder ligt. Het R&D-plan bestaat uit een aantal grotere research and development activiteiten. Al die activiteiten zijn geharmoniseerd. Ze zijn doorgesproken, ze zijn begroot, ze staan in het plan. Ik kan vanaf deze kant van de tafel zeggen dat al die onderwerpen ook daadwerkelijk in de uitvoering zitten en ze worden gewoon opgeleverd. Dus het vraagstuk of het onderwerp dat onder de milestone ligt kan worden gemaakt of niet: daarvan kan ik zeggen dat we ze allemaal kunnen maken. Het enige wat zou kunnen fluctueren is de prioriteit van welk research topic je neemt. We hebben het in de tijd uitgezet. Voor een traject als Crate & Barrel zou u zich kunnen voorstellen dat bepaalde activiteiten naar voren worden getrokken en bepaalde naar achteren worden geschoven. Maar ook die flexibiliteit zit in het R&D-plan en het is ook als zodanig met het Ministerie van Economische Zaken afgestemd dat daar een fluctuatie in zou kunnen zitten.

De heer Van het Kaar

Als ik misschien nog een kleine aanvulling mag maken? Heel belangrijk bij de kaspositie van de onderneming zijn ook de onderhoudscontracten. En zoals u zich kunt herinneren (Jaap Bastiaansen heeft het ook aangegeven) staat er een redelijk hoge debiteurenvordering per eenendertig (31) december 2011. Daar staat ook voor bijna hetzelfde bedrag (een groot bedrag) aan deferred income in de balans. Hoe komt dat? Dat is omdat de meeste onderhoudscontracten voor 2012 al eind 2011 zijn gefactureerd. Dat betekent, als je kijkt naar de cash ontwikkeling, dat het geld van die debiteurenvorderingen allemaal in het eerste kwartaal binnenkomt. Dus in die zin is de bankstand aan het einde van het jaar wat lager. Hij neemt sterk toe in het eerste kwartaal als alle onderhoudscontracten voor het hele jaar worden betaald. Dan zie je hem gedurende het jaar langzamerhand weer afnemen totdat de onderneming aan het einde van het jaar weer onderhoudscontracten in rekening brengt en je voorzichtig aan dat geld weer ziet binnenkomen. Dus daarbij is het ook zo dat de bankstand niet gedurende het hele jaar stabiel is. Dat is ook een hele belangrijke om mee te nemen en die, zelfs als het investeringskrediet niet door zou gaan, meer dan voldoende is om te compenseren. Dat is de reden waarom wij het niet noodzakelijk achten om de continuïteitsparagraaf op te nemen.

De heer Houtakkers

Dank voor deze toelichting. Heeft u naar aanleiding van dit agendapunt nog een vraag?

De heer Diaz

Ja. Ik heb nog een vraag aan de accountant. Onze standaardvraag (wellicht verwachtte u die al) is: heeft u verzocht om ontheffing van de geheimhoudingsverplichting om in deze AVA iets te kunnen zeggen? En zo ja: heeft u die ook gekregen? En zo nee: waarom niet? En kunt u ook iets zeggen over de belangrijkste punten in de management letter? Zaten daar dingen in met een hoge prioriteit?

De heer Van het Kaar

Ik heb de ontheffing niet aangevraagd. Naar mijn mening is de inhoud van de management letter iets wat valt onder het management. Dus als u daar vragen over heeft dan moet u die aan het management of aan de Raad van Commissarissen richten.

De heer Diaz

Ik ben toch wel verbaasd dat u dat niet heeft gedaan, want in de standaard opdracht-bevestiging is die bepaling opgenomen. U heeft er bewust voor gekozen om dat niet te vragen.

De heer Houtakkers

Ogenschijnlijk. Dat is uw conclusie.

De heer Diaz

Daar wordt kennelijk niet over gesproken.

De heer Houtakkers

U toont oprecht verbaasd. Met betrekking tot de opmerking over de management letter en dergelijke: u zult wel begrijpen dat wij het er als onderneming bij houden dat het aan ons is. Als het nodig is dan wordt daar op gehandeld. Je kunt ook zeggen dat het vertaald kan worden in doelstellingen voor het bestuur. Ik kan wel zeggen dat er, zijdens KPMG, dit jaar geen significante opmerkingen of bemerkingen zijn geweest die zouden nopen tot het disclosen van één of ander. Daar wou ik het graag bij laten.

De heer Diaz

Dit is voor de VEB wel een punt om tegen de benoeming van de accountant te stemmen. De accountant heeft een maatschappelijke functie en in die zin is het ook van belang dat hij daarover kan spreken in de AVA. Wij stemmen daarom tegen de benoeming.

De heer Houtakkers

Daar nemen wij notie van. Wie mag ik nog meer het woord geven? Niemand? Dan stel ik vast dat er een tegenstem is van de VEB, maar dat het ons niet weerhoudt om vast te stellen dat de vergadering akkoord gaat met de benoeming van KPMG tot accountant, in de persoon van haar partner Frank van het Kaar, voor het boekjaar 2012. Dank u.

Ik word terecht terechtgewezen. Bij punt vijf, samenstelling Raad van Commissarissen, ben ik te lichtvaardig over de herbenoeming van Dirk Lindenbergh heen gestapt. Ik heb hem weliswaar vermeld, maar niet aan u ter goedkeuring voorgelegd. Mijn excuses daarvoor. Ik wou dat alsnog doen.

Mijn vraag is: zijn er opmerkingen, bemerkingen met betrekking tot de verlenging van de positie van de heer Lindenbergh voor een periode van vier jaar? Niet? Dan stel ik vast dat de vergadering instemt met je herbenoeming Dirk Lindenbergh als commissaris van Nedsense enterprises nv..

Dan wens ik graag over te gaan tot het volgende punt: de rondvraag. Ik weet dat er nog vragen circuleren.

De heer Stevense

Dank u wel meneer de voorzitter. Wij hebben de financiële agenda bekeken. Die gaat niet verder dan achtentwintig (28) augustus 2012. U wilt doorgaan. Dat blijkt hier niet erg uit. We zouden graag willen dat u volgend jaar toch een wat ruimere agenda opneemt.

De heer Houtakkers

Ja, helemaal juist. Dank u. Meneer Diaz, u had nog een vraag, geloof ik, met betrekking tot de jaarrekening.

De heer Diaz

Ja, ik had een vraag met betrekking tot de jaarrekening, inderdaad. Ik zal het kort houden. Allereerst de impairment op bladzijde vijftientig (85). Er heeft geen impairment plaatsgevonden naar aanleiding van de impairment test. Er worden een aantal veronderstellingen genoemd ten aanzien van de groei van de casflow en de groei van de kostenontwikkeling. Dat heeft betrekking op 2013 en verder. Mijn vraag is: wat zijn de veronderstellingen tot 2012? Stel dat de veronderstellingen die zijn gehanteerd ook materialiseren? Wanneer zou er dan weer sprake van winst zijn?

Ik had ook een vraag met betrekking tot de leningen die met vier procent rente zijn verstrekt door de aandeelhouders. De IFRS schrijft voor dat die contant moeten worden gemaakt en op de balans moeten worden geplaatst. Dus de lening van twee-komma-twee (2,2) miljoen Euro groot staat voor één-komma-negenentwintig (1,29) miljoen Euro aan de passivakant. De rest is als eigen vermogen op de balans gezet. Ik neem aan dat het een herwaarderingsreserve is. Het was me niet helemaal duidelijk hoe groot de herwaarderingsreserves in de balans zijn. Wellicht kunt u daar iets over zeggen.

Tot slot een punt. We hebben vorig jaar een discussie gehad over de leningen die zijn verstrekt aan de bestuurders. De discussie ging er over of er sprake was van marktconforme voorwaarden. Toen is mij in meerdere bewoordingen verzekerd dat het marktconform was. Een marktconforme rente. Er werden geen free lunches uitgedeeld. Wat schetst mijn verbazing als ik de jaarrekening zie? Dat dus een onderdeel in de beloning van de bestuurders is vanwege niet marktconforme rent die betaald wordt door het bestuur aan de onderneming. Mijn vraag is: wat is daar de verklaring voor en hoe kan dat?

De heer Bastiaansen

Bij de impairment test hebben wij als uitgangspositie gekozen het budget voor 2012. Daarop volgend een relatief niet agressieve groei. Er is helder in het jaarverslag beschreven wat voor groeivoet we hebben gehanteerd, maar die is double digit in het begin en dat is het proces geweest waarop wij elk jaar de impairment hebben gedaan. Ook nu weer zijn we redelijk ruim onder de limieten van impairen gebleven. Dus dat is eigenlijk een antwoord op de vraag over de impairments.

Wat betreft de schuld en het equity stuk: een converteerbare lening neem je op. Stel je voor dat de marktrente voor een converteerbare lening vier procent was geweest, dan hadden wij volgens IFRS helemaal geen equity component hoeven te nemen. Dat is wat IFRS voorschrijft. De marktcomponent, hoe wij de converteerbare lening hebben genomen, is bepaald door BDO. Dat moet altijd een andere partij zijn dan KPMG. Ze hebben die gesteld op dertien-en-een-halve procent (13,5%). Dus ruim hoger dan de vier procent coupon die we op de lening hebben. Dat is precies de reden waarom je dan een stuk in het equity moet nemen. Langzaam (dus in drie of vier jaar) zal het equity stuk kleiner worden en het schuldstuk groter totdat het uiteindelijk netjes op twee-komma-twee (2,2) miljoen uitkomt. Maar dat is puur boekhoudtechnisch en dat is de argumentatie. Ik weet niet of er verder nog vragen zijn.

De heer Diaz

Mijn vraag richt zich ook een beetje op wat dan het effect is op het eigen vermogen. Wat zijn de herwaarderingsreserves in het eigen vermogen? Ik hoor u ook zeggen dat er conservatieve uitgangspunten zijn genomen. Op pagina eenenzestig (61), tweeënzestig (62) van de jaarrekening staat: information about assumptions and estimation uncertainties that have a significant risk of resulting in a material adjustment within the next financial year are included

in the following notes. En dan wordt bedoeld op de veronderstellingen die zijn gebruikt bij de impairment. Mij lijkt het een tegenspraak. Kunt u zeggen wat daarmee bedoeld wordt?

De heer Bastiaansen

Ik denk dat ik qua impairment niet verder in kan gaan op het proces. Wij kunnen over het budget niet de informatie geven die u wenst. We hebben dat onderwerp eerder besproken. Ik denk dat het qua impairment daarbij moet laten. Wat betreft de waardering: de equity component is zevenhonderd duizend Euro bruto. Ik heb eerder gesproken over de latente belasting. Die gaat daar dan af. Die wordt meteen in het equity genomen. Dus die is honderd zeventig duizend (170) Euro. Er is een post van vijfhonderddertig duizend (530) Euro opgenomen in het equity. Dat is dus het stuk dat dan in equity wordt genomen. En zoals ik al zei neemt dat jaarlijks af tot (in drie, vier jaar) nul.

De heer Diaz

Dan stel ik nog een laatste vraag ten aanzien van die tekst. Wat wordt dan bedoeld met significant in significant risk? En wat wordt bedoeld met material in de zin van material adjustment? Misschien kan de accountant zeggen (als hij zich vrij voelt om daar iets over te zeggen) hoe hij dat heeft opgevat.

De heer Houtakkers

Ik denk niet dat dit in lijn ligt met datgene wat de accountant zo-even verklaard heeft. Dus we gaan het daar even bij laten.

Ik kom wel even terug op uw laatste opmerking met betrekking tot de marktconformiteit. Dat is juist. We hebben dat inderdaad vorig jaar zo gemeld. Ik was ook in de volste overtuiging dat het zo was.

De vraag is natuurlijk: welke betekenis hecht je dan aan het begrip marktconform? Maar zo wou ik het maar weer terugleggen. We hebben ook gezegd (dat kan ik me ook nog herinneren): no free lunches. Ik geloof niet dat er hier dit jaar überhaupt sprake is geweest van maar één free lunch. Daar wou ik het bij laten. Zijn er nog andere vragen voor de rondvraag? Indien niet, dan wou ik toch nog graag mijn linker buurman even toespreken. Althans: wat heet toespreken?

We hebben qua samenstelling van de Raad van Commissarissen de afgelopen drie jaar het geluk gehad Henk Huisman aan boord te hebben gehad. Niet alleen een bijzonder plezierig man, maar ook zeer kundig met kennis op vele vlakken binnen de IT en een enorm netwerk. Henk Huisman heeft geen moment onbenut gelaten om zijn kennis en netwerk te delen met de onderneming. Daar zijn wij hem zeer erkentelijk voor. We vinden het jammer dat Henk besloten heeft afscheid te nemen, maar we zullen het respecteren. En, zoals we al aangaven, weten we elkaar ook te vinden na de dag van vandaag. In ieder geval: Henk, namens een ieder hier achter de tafel (en ik neem aan dat ik ook namens aandeelhouders mag spreken) dank voor wat je hebt toegevoegd in de afgelopen jaren.

De heer Huisman

Graag gedaan. Mag ik daar kort op reageren?

Ik zal het heel kort houden. Ik heb al uitgelegd waarom ik me niet herkiesbaar had gesteld. Dat ga ik niet herhalen. Toen ik drie jaar geleden aantrad (ik het dat er even bij gepakt) heb ik heel kort iets gezegd over hoe ik er tegenaan keek. Het eerste wat ik gezegd heb is dat ik het een uitdaging zou vinden om te helpen deze onderneming in een volgende fase te brengen. En het tweede was dat het toch wel een uitdaging in velerlei opzichten was. Dat laatste is in ieder geval zeer waar gebleken.

Als je kort terugkijkt, denk ik dat het best drie hele intensieve jaren zijn geweest met een onderneming als deze. Kijkend naar de fase waarin we verkeren, een economisch moeilijke situatie, en dan nog gelijktijdig nog een zeer nieuw innovatief product op de markt zetten en brengen tot een succes, wat het bestuur gedaan heeft, daar ben je als commissaris heel nauw

bij betrokken. Misschien is het wel goed om dat ook nog een keer te zeggen. We hebben een two tier system, maar dat heeft toch vele kenmerken. Ook als ik kijk naar de betrokkenheid van een one tier system. Niet dat ik daar een voorstander van ben, maar dat is een andere discussie. Dus de betrokkenheid is, denk ik, buitengewoon groot geweest. Dat heb ik ook zeer op prijs gesteld.

Verder is het misschien goed om nog één keer een opmerking te maken over de complexiteit van deze ondernemingen. Ik heb heel wat IT-ondernemingen gezien. Niet alleen van buiten, maar ook van binnen. En ze worden vaak op één hoop geveegd. Maar een onderneming als deze, die zijn eigen software ontwikkelt, en z'n eigen marketing wereldwijd doet, en de investeringen voor eigen rekening en risico doet, en dan nog in een moeilijke situatie, is een complex bedrijf. En dat moet ook absoluut niet vergeleken worden met een onderneming die alleen maar mensen detacheert. Dat is een heel groot verschil.

Ik heb het als buitengewoon interessant en aangenaam ervaren. Ik wil ook iedereen bedanken. De aandeelhouders voor het vertrouwen. Ik wil het bestuur bedanken voor de hechte samenwerking. De discussies waren altijd goed, sterk inhoudelijk, soms stevig, maar dat mag ook en dat is denk ik goed. En last but not least wil ik mijn collega's bedanken voor de warme collegialiteit. We waren drie totaal verschillende eigenwijze mensen, die allen toch altijd wat toe te voegen hadden en waarbij bij de collegialiteit altijd goed is geweest zonder dat ik daarmee wil zeggen dat we elkaar niet aanspraken, want dat kon gelukkig ook.

Ik heb dat als uiterst aangenaam ervaren en ik hoop dat de onderneming, met de mijlpalen die we nu hebben bereikt, gaat brengen wat we er allemaal van hopen; u aan die kant en wij aan deze kant. En ik wens ze daarbij heel veel succes toe. En nogmaals dank.

De heer Houtakkers

Rest mij u te danken voor uw aanwezigheid. Rest mij ook om u, als aandeelhouders, te danken voor de discussie en de steun en het vertrouwen. En dank aan het bestuur voor hun inzet en ook voor de wijze waarop zij hun medewerkers binnen NedSense weten te motiveren om die onderneming steeds maar verder weten te brengen. Er is een lunch en wij kunnen rustig nog even met elkaar van gedachten wisselen.