

Verslag van de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders van
NedSense enterprises n.v.
gehouden bij NedSense enterprises te Vianen
op dinsdag 11 juni 2013 om 11.00 uur.

PRESENTIELIJST VAN AANDEELHOUDERS

Naam	Aandelen
VEB – gemachtigde de heer M.D. Diaz	102
De heer W.J. Turkstra	72.000
Stichting Rechtsbescherming Beleggers – gemachtigde de heer C.M.A. Stevense	100
Todlin N.V. – gemachtigde de heer M. Hartog	3.238.711
De heer P.A.J.J. Aarts	687.500
De heer H.J.J. Pullens	687.500
De heer J. van Diemen	112.822
Florijn Investments B.V. – gemachtigde de heer L. den Hollander	825.293
De heer G.H. de Grutter – gemachtigde de heer T. de Grutter	5
De heer Th.M.M. Swinkels – gemachtigde de heer P. van Berkel	200
Project Holland Deelnemingen – gemachtigde de heer F.C. Oberdorfer	6.249.999
Cliënten Alex Vermogensbank – gemachtigde de VEB	105.349
TOTAAL	11.979.581

ACHTER DE BESTUURSTAFEL

- de heer Chr. Jansen, voorzitter Raad van Commissarissen van NedSense enterprises n.v.
- de heer R. Louwers, lid Raad van Commissarissen van NedSense enterprises n.v.
- de heer P.A.J.J. Aarts, CEO NedSense enterprises n.v.
- de heer H.J.J. Pullens, COO NedSense enterprises n.v.

TOEHOORDERS

- De heer M. McCleary
- De heer F. van het Kaar, KPMG Accountants
- Mevrouw G. Bidenbach, Fait Accompli
- Mevrouw A.P. van Huisstede, NedSense enterprises n.v.

VOORZITTER

- de heer Chr. Jansen, voorzitter van de Raad van Commissarissen

Blijkens de getekende presentielijsten zijn vandaag ter vergadering vertegenwoordigd 11.979.581 aandelen. Dat is 56,8% van alle uitstaande aandelen op het totaal van 21.081.343 uitstaande aandelen NedSense.

De agenda luidt als volgt

1. Opening
2. Mededelingen Raad van Commissarissen
3. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2012
4. Jaarrekening 2012 NedSense
 - a. Bespreking van het jaarverslag
 - b. Bespreking en vaststelling van de jaarrekening per 31 december 2012 (*ter besluitvorming*)
 - c. Toelichting op het reserverings- en dividendbeleid
 - d. Vaststelling van de winstbestemming (*ter besluitvorming*)
 - e. Verlening decharge leden Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid (*ter besluitvorming*)
 - f. Verlening decharge leden Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht (*ter besluitvorming*)
5. Onderhandse plaatsing aandelen ter financiering groeistrategie LOFT
 - a. Toelichting op de kapitaalverwerving door NedSense
 - b. Aanwijzing van de Raad van Bestuur als het orgaan dat bevoegd is te besluiten tot uitgifte van maximaal 7.515.152 gewone aandelen tegen een uitgiftekoers van EUR 0,33 per aandeel en tot uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht (*ter besluitvorming*)
 - c. Goedkeuring uitgifte warrants (opties) en uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht (*ter besluitvorming*)
6. Samenstelling Raad van Commissarissen
 - a. Toelichting terugtreden door de heer C. Jansen
 - b. Voorstel tot benoeming van de heer S. McCleary, IV tot lid van de Raad van Commissarissen (*ter besluitvorming*)
7. Remuneratiebeleid Raad van Bestuur (*ter besluitvorming*)
8. Voorstel tot benoeming van de accountant (*ter besluitvorming*)
9. Aanwijzing van de Raad van Bestuur als het orgaan dat bevoegd is te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen en tot uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht tot maximaal 10% van het geplaatste kapitaal (*ter besluitvorming*)
10. Rondvraag
11. Sluiting

De heer Jansen

Goedemorgen iedereen. Ik wil u allen hartelijk welkom heten op deze elfde juni, elf uur in Vianen.

We kunnen vaststellen dat de agenda voldoet aan alle eisen die daarvoor gesteld zijn. We zijn met de aankondiging in het Financieel Dagblad gekomen op 29 april jongstleden. U heeft inzage gekregen in de agenda en de bijlagen. U heeft daar ook in Amsterdam bij ABNAMRO bank desgewenst kennis van kunnen nemen. Er waren kosteloze kopieën beschikbaar en een publicatie op de website. Zodadelijk zal ik de definitieve presentielijsten ontvangen en dan weten we precies wat het aantal aanwezige stemgerechtigden is.

Verder heb ik een paar praktische verzoeken: of u uw mobiele telefoons graag zou willen uitzetten. Verder is het zo dat vandaag wordt getaped ten behoeve van het audioverslag. Dat betekent dat u verzocht wordt wanneer u wilt spreken dat u naar de microfoon stapt aldaar uw naam en representatie bekend maakt en dan kunt u daarna uw vraag stellen.

Verder zijn er brieven en e-mails binnengekomen van enkele aandeelhouders. Die zullen wij trachten vandaag zo goed mogelijk te beantwoorden tijdens de presentatie.

Er is ook een brief van de VEB is binnengekomen, te weten een kopie van de brief die ze aan de accountants hebben gestuurd. Ook daar hebben we uiteraard naar gekeken en daar zullen wij op de door ons gekozen wijze rekening mee houden.

Verder zullen de besluiten van de vergadering op de website gepubliceerd worden.

Ten slotte een praktisch puntje. Omwille van de besluiten zal dit de laatste keer zijn dat deze vergadering in het Nederlands wordt gehouden en zal vanaf de volgende keer de vergadering in het Engels gehouden worden.

Ten slotte iets over het stemgedrag. Er zijn een groot aantal agendapunten waarbij voorgenomen besluiten in stemming worden gebracht. En daarbij hebben we gekozen voor de benadering waarbij ik u zal vragen wie zich wil onthouden van stemming, dan wel wie tegen wenst te stemmen. Die worden dan vriendelijk verzocht hun hand op te steken op het moment dat ik dat verzoek aan hen doe. Dan zullen we die stemmen tellen. Het restant is dan al degenen die voorstemmen. Wij hopen en verwachten natuurlijk dat u in groten getale niet uw hand zult opsteken omdat u het eens bent met de voorstellen en dat maakt dan de telling wat makkelijker. Die procedure zullen we dan op die manier gaan doen.

Aanwezig zijn 11.979.581 aandelen. Dat is 56,83 procent van de in totaal 21.081.343 aandelen die zijn uitgegeven. Daarmee kunnen we vaststellen dat we deze vergadering goed kunnen houden.

Hartelijk welkom iedereen.

Dan wil ik overgaan naar agendapunt 2 van deze vergadering: mededelingen van de Raad van Commissarissen. Daar wil ik u graag wijzen op het jaarverslag 2012 dat wij onlangs hebben uitgebracht. Dat was natuurlijk een jaar met vanuit de ene kant, vanuit operatie, een jaar als zovelen. Vanuit de commissarissen een vrij bijzonder jaar omdat de Raad van Commissarissen op 31 oktober is gewisseld. Tien maanden lang hebben Servaas Houtakkers, Dirk Lindenbergh en – zes maanden – Henk Huisman in 2012 het commissariaat vervuld en sinds 31 oktober jongstleden zijn Richard Louwers en ik aangetreden. Op de vergadering van 31 oktober is decharge verleend aan de voormalige RvC met de kanttekening dat de decharge geldt voor de informatie die op dat moment aanwezig was. Dat betekent dat wij als nieuwe commissarissen gedurende deze vergadering in feite slechts voor twee maanden ons functioneren aan u kunnen voorleggen. We hebben een overdracht gedaan en we hebben op basis daarvan geacteerd, maar de decharge die wij later vandaag zullen vragen voor onszelf, betreft dus eigenlijk twee maanden.

Voordat ik kort over die twee maanden iets wil zeggen, wil ik u graag in herinnering brengen dat de voormalige voorzitter, Servaas Houtakkers, is overleden. Ik zou graag een moment stilte willen vragen om hem te herinneren. Dank u wel.

Zoals gezegd: Richard en ik zijn op 31 oktober benoemd. Wij hadden nog twee maanden te gaan in dat jaar en er waren een aantal punten waarop wij ons hebben gefocust om snel op snelheid te komen. We hebben allereerst de relatie met de aandeelhouders weer verstevigd. Het is u allen bekend dat daar wat wederzijdse gevoelens en issues aan de orde waren. Er is veel aandacht aan besteed om snel weer in contact te komen met de aandeelhouders, vertrouwen daar te krijgen. We hebben de relatie met de Raad van Bestuur snel opgebouwd en we hebben ons inhoudelijk snel ingewerkt. Dat betekent de financiële situatie van de firma: resultaten, verlies en winst, cashflow, balans, ook budgetten van 2012, investeringsbudgetten, de verwachtingen, de contingencies, al dat soort zaken. We hebben gekeken naar de productontwikkeling en de roadmap voor de toekomstige producten en alles wat daarbij komt. We hebben ook een aantal personele zaken aangetroffen. Onder andere een CFO waarvan u heeft begrepen dat we die uiteindelijk hebben zien vertrekken aan het einde van 2012. We hebben besloten om die *for the time being* niet te vervangen.

Verder waren er nog een aantal openstaande punten van de vorige RvC die wij overgedragen hebben gekregen en die afronding behoeften. Wat kleinere remuneratie-aspecten en wat contractuele veranderingen die vanwege de governance code opgelegd werden per 1 januari 2013. Die zijn allemaal vervolmaakt.

Ook hebben we gewerkt aan de business plannen voor 2013 met de kennis die we hadden en we hebben daar allerlei scenario's op los gelaten. Zodat we op verschillende soorten en maten voorbereid waren op verschillende wegen die naar Rome zouden leiden. We hebben naar risico- en compliance-zaken gekeken. We hebben naar pers- en aandeelhoudersgerelateerde informatie gekeken.

En last maar zeker niet least; we hebben veel tijd besteed aan de strategische heroriëntatie van de firma. En uiteraard ook allerlei scenario's die in verband met die strategische heroriëntatie mogelijk waren. Die hebben we allemaal meegenomen in onze budgettering voor 2013. Als je dus kijkt naar ons eigen jaar, dan is dat eigenlijk twee maanden. Dat was een snelle maar hardwerkende twee maanden. We denken dat we toch in staat zijn geweest om redelijk goed onze relatie met alle stakeholders op te bouwen, dat we 2012 met de Raad van Bestuur op een goede manier inhoudelijk hebben kunnen afronden en dat we de planning voor 2013 met alle scenario's en alle strategische heroriëntaties op een goede manier hebben kunnen voorbereiden. Waarvan op dit moment, medio 2013, de resultaten voor u liggen. We zijn redelijk tevreden over dat wat we hebben weten te bereiken in twee maanden tijd. Het was hard werken, maar het heeft ons gebracht waar we vandaag zijn. Dat is wat wij namens onszelf, als commissariaat, wilden meedelen. Zijn daar nog vragen over?

Dan wilde ik graag overgaan tot punt 3, het verslag van de Raad van Bestuur over 2012 en daarvoor wilde ik het woord geven aan Pieter.

De heer Aarts

Dankjewel voorzitter. Ik wil graag van de gelegenheid gebruikmaken voordat ik met mijn verslag begin om de aandacht te vestigen op de app die wij gelanceerd hebben samen met Crate&Barrel, van afgelopen donderdag, vers van de pers. We hebben besloten om daar geen persbericht over uit te doen omdat het oud nieuws was, omdat we al in 2011 met Crate&Barrel in zee zijn gegaan en contracten getekend hebben. We hebben 2012 gebruikt om, stap voor stap, Crate&Barrel live te brengen, met LOFT in een Omni Channel omgeving. Dus in juni 2012 is de app al live gegaan in de winkels van Crate&Barrel, later in het jaar, in september, is dit live gegaan op de website van Crate&Barrel en afgelopen donderdag heeft Crate&Barrel ook de iPad app die powered is by LOFT / NedSense, gelanceerd.

Uiteraard een aanbeveling voor iedereen om hem vanavond te downloaden en er gewoon eens mee te spelen. De app op zichzelf is nu al een groot succes gezien het aantal downloads van de afgelopen dagen. Dat kan alleen maar beter worden als u daar ook aan mee gaat helpen en daar vooral ook met vrienden en familie over gaat praten. Vandaar een klein beetje commercie voordat we naar het formele gedeelte gaan. Eigenlijk wijst de app zich vanzelf, maar voor degenen die daar toch wat moeite mee hebben, zit er een vraagtekenknop op die aangetikt kan worden. De app maakt het mogelijk – en ik hoef niet meer aan u uit te leggen hoe LOFT werkt, want u bent hier al meerdere keren geweest – om met zogenaamde sample rooms te werken, dan wel om een eigen kamer te creëren op basis van een foto. Iedereen die een iPad heeft, weet hoe zij een foto moeten maken met de iPad. En de app heeft de mogelijkheid om met saved rooms te werken. Dat zijn de kamers die we eerder ontworpen en opgeslagen hebben. Die sample rooms die Crate&Barrel aanbiedt zijn Amerikaanse ruimtes die ons Europeanen minder aanspreken.

Maar goed, ik denk dat als we zo een beetje door die kamers browsen, dat dan deze kamer nog het meest voldoet aan de Europese normen. Deze is gecached in het geheugen van deze iPad dus die hoeven we daarom niet via de cloud te laden. De sample rooms zijn al in 3D gemodelleerd. Als we daar met de vinger over navigeren dan zien we al meteen dat hier wat voorwerk is verricht. Nogmaals, u bent hier vaker geweest, dus u kunt ook zelf uw kamers modelleren. De knoppen wijzen voor zich. We kunnen nu producten toevoegen aan de ruimte. Een groot deel van het assortiment van Crate&Barrel wordt hier zichtbaar gemaakt. Op dit moment zijn ongeveer drieduizend producten van Crate&Barrel gemodelleerd en te downloaden in de kamer. Die producten die we hier kunnen downloaden, zijn niet gecached, die staan hier niet lokaal dus we moeten hier de producten laden over het Wifi van NedSense. Laten we de Haven Sofa opnieuw selecteren. Dat geeft ons de mogelijkheid om de producten te positioneren in de ruimte en daar een eigen design mee te maken. Natuurlijk kan daar een materiaal bij gekozen worden. Er kunnen materialen gekozen worden die bij dit meubelstuk komen, vanuit het assortiment van Crate&Barrel. Laten we zeggen dat we de Steady Dove willen selecteren, zoals jullie weten, de zoommogelijkheden die daarbij geselecteerd kunnen worden zijn fantastisch en onderscheidend ten opzichte van de concurrentie.

We kunnen altijd weer terug naar de originele view, we kunnen de scene wat verkleinen en een topview creëren waardoor het design wat makkelijker gaat, en weer terug.

Wat de app bijzonder maakt en uniek in de wereld, is de volledige integratie met zowel social media, media in het algemeen alsook e-commerce.

We hebben de app samen met Crate&Barrel tot stand gebracht. Uiteraard hebben wij daarin de core techniek geleverd. We zijn contractueel met Crate&Barrel overeengekomen dat zij blijven communiceren dat de App 'powered is by NedSense'. We zullen zien hoe zich dit gaat verspreiden, we volgen dat met argusogen en we voeden de media daarin op onze manier, maar uiteindelijk vertrouwen we ook op de Marketing communicatie van Crate&Barrel.

Laat ik nog heel even teruggaan naar mijn saved rooms, want gisteravond heb ik wat meer tijd besteed aan het designen van een ruimte. Dan kun je zien hoe deze keuken, die redelijk voldoet aan de Nederlandse standaarden, er uit kan zien met die producten van Crate&Barrel. Ook accessoires als kandelaars, kussens en dit soort wanddecoraties vinden we terug in dat assortiment van Crate&Barrel. De totale portfolio geeft leuke mogelijkheden om daarmee mijn woonkamer in te richten. Er zijn nog veel meer knoppen. Ga het ervaren, zou ik zeggen. Heel veel plezier daarmee. Wij zijn uiteraard heel blij met het resultaat.

Dit is misschien een mooie opstap richting de agenda, het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2012. We gaan wat verder terug in de tijd.

Het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2012. Opnieuw een bewogen jaar. Een jaar waarin ik persoonlijk vanuit Nederland heb gewerkt, maar desondanks acht weken besteed heb in de Verenigde Staten. Dat had alles te maken met de commercie rondom LOFT, met de strategische oriëntatie voor Bertoia - ons strategisch project - en met ons project met Crate&Barrel. De Amerikaanse markt blijft toch een heel belangrijke. Toch ben ik met de familie terug verhuisd naar Nederland en ben ik vanuit Vianen gaan werken. Toen ik gisteren Macky opgehaald had, reden we langs het oude kantoor en hij zei 'It looks like a prison'. Dat is een mooie betiteling voor waar we vandaan komen. We zijn erg blij met de ruimte hier. Dit is overigens alweer de tweede keer dat we hier een aandeelhoudersvergadering kunnen laten plaatsvinden. De openheid van het kantoor brengt ons heel veel. Ik merk dat de tevredenheid van de mensen die vanuit Nederland bij NedSense werken, omhoog is gegaan. Dat geeft ons ook de mogelijkheid om nieuw talent aan te trekken, met name voor de LOFT-organisatie. Ik durf te stellen dat dit vanuit ons oude pand niet gelukt was.

Financieel wordt 2012 gekenmerkt door een sterke omzetgroei, zowel aan de kant van NedGraphics als aan de kant van LOFT, en dan specifiek in de verkoop van licenties voor beide divisies. Dat heeft er toe geleid dat ook de EBITDA flink gestegen is ten opzichte van 2011 en dat de cashflow uit de operatie gestegen is naar 1,5 miljoen. Dat zijn mooie stappen voorwaarts voor NedSense. Ik ga daar in het financiële verslag nog uitgebreid op terugkomen. Belangrijk in 2012 was het project voor Crate&Barrel. We investeren al een tijd in de LOFT-technologie. Met Crate&Barrel hebben we een doorbraak geforceerd in de markt, met name de Amerikaanse markt. Met deze implementatie hebben we de technologie geschikt gemaakt voor de allergrootste spelers in de wereld. Je kunt zeggen: als je het voor Crate&Barrel kunt, kun je het voor ieder andere retailer of manufacturer van interieurproducten. Het project heeft ons enorm vooruit gebracht als NedSense, en specifiek voor LOFT. Dat is stap voor stap gegaan. Crate&Barrel is een professionele organisatie waarvoor we eerst de stores geïmplementeerd hebben, later op het web en afgelopen week uiteindelijk ook met een mobiele oplossing.

Een belangrijk wapenfeit in 2012 was de toekenning van het innovatiekrediet. Daar is ook al eerder over gesproken, vorig jaar op de aandeelhoudersvergadering. Uiteindelijk zijn in het eerste kwartaal van 2012 de eerste voorschotten naar NedSense overgemaakt en zijn de laatste voorschotten in het eerste kwartaal van dit jaar toegekend.

Belangrijk in de ontwikkeling van technologie is de launch van LOFT4Brands. We hebben gemerkt dat in de interieurbranche veel brands acteren die wel heel graag de stappen willen maken naar verbeterde customer experience technologie, maar niet de budgetten hebben om daarbij een LOFT licentie aan te schaffen. Met LOFT4Brands hebben we een SaaS-oplossing gecreëerd voor LOFT en kunnen we technologie als een service aanbieden.

Het is hartstikke leuk dat we daar inmiddels twee contracten getekend hebben, waarvan we er een hebben gecommuniceerd: ... Quodes. Een belangrijke stap om te accelereren, met name bij de kleinere spelers. We zoeken daarbij ook verkooppartners. In onze visie zullen we in de toekomst de sales van deze dienst niet alleen zelf blijven doen.

De implementatie bij Crate&Barrel werd gevolgd door een verkoop van de LOFT-oplossing aan Carpet Court, de grootste carpet retailer in Australië. Zij vonden ons nadat wij berichtgeving hadden over Crate&Barrel. Typisch een lead die gegenereerd werd vanuit persberichten en publicaties van Crate&Barrel. Inmiddels is ook Carpet Court live met de technologie op het web. We verwachten in augustus ook live te gaan met de mobiele oplossing voor Carpet Court.

We hebben deze implementatie opgevolgd met de verkoop van de LOFT-technologie aan Trendhopper. Daar hebben we ook over gecommuniceerd door middel van een persbericht. De contracten zijn getekend in januari dus de recognition zullen jullie terugzien in onze 2013 resultaten, maar de sales cycle is met name gelopen in 2012.

Waar we erg blij mee zijn, zijn de ontwikkelingen bij NedGraphics. De herstructurering van de afgelopen jaren heeft zicht vertaald in een goede winstgevendheid in 2012. Ook in 2012 hebben we de kosten verder gereduceerd, ook daar ga ik straks wat dieper op in. Een van de redenen waarom we nu meer succes hebben met NedGraphics, is dat we een focus hebben op scholen en universiteiten. We beginnen al heel vroeg met het opleiden van studenten in het gebruik van onze technologie. Dat heeft geleid tot een aantal opdrachten zoals Nift in India. In de Amerikaanse markt is het wat minder gebruikelijk dat universiteiten betalen voor het gebruik van de software. Dat is de reden waarom we daar een sponsor framework geïmplementeerd hebben. Dat betekent dat we samen met de grote brands die de NedGraphics technologie implementeren, zoals Target in 2011, de software schenken aan universiteiten, wat we als een soort promotie en sponsorship publiceren, waardoor we ook weer meer publiciteit krijgen en waarbij we de relatie met die grote brands verstevigen. Dit is een mooi moment om aantal nieuwe grote namen, die besloten hebben technologie van NedSense in te zetten, te delen.

By far de grootste opdracht in 2012 werd gerealiseerd bij de GAP groep inclusief twee belangrijke divisies: Old Navy en Banana Republic. Dat was een grote opdracht, gescoord in april 2012.

Met Fishman & Tobin hebben we opnieuw een opdracht verworven binnen de Li & Fung groep. Li & Fung behoort daarmee in de top drie van grootste klanten van NedGraphics. Safran is een Franse klant die acteert in technisch textiel, tevens een belangrijke markt. Het succes van het vierde kwartaal in 2012 was de overeenkomst met Victoria's Secret. Wij zijn op dit moment nog volop in de implementatiefase met Victoria's Secret en hun onderliggende divisie Pink. Wij verwachten dit jaar nog nieuwe mogelijkheden om aanvullende licenties te verkopen.

Last but not least, twee grote namen: Fruit of the Loom en Macy's. Die behoeven, denk ik, geen toelichting.

Ik zou de stap willen maken naar de bespreking van het jaarverslag. Wellicht goed om allereerst in te zoomen op de segmenten van NedSense, die gepresenteerd zijn in het jaarverslag want ik denk dat deze een rode draad zijn bij mijn presentatie van de cijfers. Allereerst, als we naar het totaal kijken, een sterk verbeterd resultaat alsook groei van de omzet. Als we daar wat dieper op inzoomen, met name in groei van software verkopen en dan weer vooral aan de NedGraphics en aan de LOFT-zijde. Uiteraard zit aan die LOFT-kant de licentie van Crate&Barrel opgenomen, waarbij we een deel van de opdracht in 2011 hadden gerecogniseerd.

De maintenance-groei in de NedGraphics-divisie is belangrijk. Overigens zit daar voor een klein deel wel een positief dollareffect in ten opzichte van 2011. We zijn natuurlijk blij dat maintenance-omzet blijft groeien en we verwachten ook opnieuw een groei in 2013 ten opzichte van 2012.

In 2013 zullen wij ook voor het eerst maintenance-omzet gaan realiseren in de LOFT-divisie. We hebben inmiddels een drietal klanten die maintenance-gelden betalen voor het gebruik van LOFT.

De other revenues die we rapporteren is met name dienstverlening. Voor NedGraphics alleen maar dienstverlening, te weten training van klanten en projectmanagement. Bij LOFT rapporteren we in deze omzetlijn naast diensten ook het ontwikkelen van 3D-objecten, in 2012 voor met name voor Crate&Barrel en Rubelli.

Als we kijken naar de totale operating expenses, dan zijn deze nagenoeg gelijk gebleven ten opzichte van 2011. Maar daaronder ligt een behoorlijke verschuiving. Kosten zijn significant verlaagd in de NedGraphics divisie. Daar zijn we verder doorgegaan met het ontwikkelen van de organisatie en het reduceren van kosten. Daarbij was er een toename van de operating expenses in de LOFT divisie en in de holding, wat verklaard wordt door de aanname van de CFO.

Het operationeel resultaat is met 600.000 euro verbeterd, dat is volledig toe te schrijven aan een verbeterd resultaat van de NedGraphics divisie.

Last but not least, wil ik DPI eruit lichten. Mede ook door de vragen die we voorafgaand aan deze meeting hebben ontvangen. Zoals de ontwikkeling van de afgelopen jaren laat zien, en zoals het in 2012 werd voortgezet, neemt de omzet van DPI steeds verder af. Zoals jullie weten investeren we niet meer in de productlijnen van DPI. Dat betekent dat we alleen nog klanten onderhouden en heel af en toe een additionele gebruikerslicentie verkopen. Echter de terugval in omzet in 2012 betekent eigenlijk dat je kunt stellen dat we er alles uitgehaald hebben wat er in zit. DPI staat op de agenda van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen, om daar een besluit over te nemen. We hebben het vermoeden dat we niet nog verder de kosten van DPI kunnen reduceren en dat betekent dat we zo langzamerhand door het break-evenniveau aan het zakken zijn.

Dat resulteert in de jaarrekening voor 2012. In de eerste kwartaalupdate heeft u kunnen zien dat we het eerste kwartaal van 2013 opnieuw conform verwachtingen hebben gepresteerd; dat de collecties voor maintenance goed zijn verlopen, en dat we voor de NedGraphics divisie een overdracht hebben gedaan van het operationele management. Dit houdt in dat Jan-Hein en ik sinds het eerste kwartaal van 2013 niet langer meer operationeel managementaandacht aan NedGraphics geven en dat we onze verantwoordelijkheden hebben overgedragen aan een management team dat wij hebben aangesteld. Het management team bestaat uit mensen die al langer in de organisatie actief zijn. Wij denken dat we daar een goede mix hebben kunnen vinden van ervaring en talent en dat we daarnaast ook alle disciplines voldoende afdekken. Het zwaartepunt van het nieuwe management team houdt kantoor in New York.

Voor LOFT hebben we in het eerste kwartaal twee nieuwe opdrachten gerapporteerd: dat zijn Quodes en Trendhopper – de laatste onderdeel van het Duitse VME.

De marktadoptie van LOFT heeft onze aandacht. Dat vertaalt zich in verhoogde marketing activiteit, niet alleen in communicatie via de gebruikelijke media, maar ook in social media. Daarmee willen we steeds meer aandacht vestigen op het gebruik van LOFT, waarbij we ook onze avatar Lofty inschakelen. Uiteraard maken we graag gebruik van de launch van Crate&Barrel om daarop aan te haken en voor publiciteit te zorgen.

Ik wil wat langer stilstaan bij de balancesheet, om de volgende reden. Uiteraard hebben we voor onze cash-genererende eenheden goed gekeken naar de kapitalisatie van software developments. We hebben opnieuw een assessment gedaan of daar impairments bij nodig waren. Daarbij hebben we voor de NedGraphics divisie gebruik gemaakt van de ‘value in use’ calculation. Voor NedGraphics heeft dat geresulteerd in het bijstellen van de verwachte groeipercentages. Daarnaast hebben we geleerd van onze strategische oriëntatie. We gaan daar later vandaag op terugkomen. En we hebben een vijf jaar forecast toegepast in plaats van een tien jaar forecast zoals dat gebruikelijk was voor NedGraphics. Dat betekent dat we de waardebeoordeling hebben bijgesteld naar 6.4 miljoen euro, maar daarbij was nog altijd geen reden om een impairment toe te passen.

Voor LOFT hebben we gebruikgemaakt van een ‘fair value’ calculation, overigens ook met een ander “weighted average cost of capital” percentage zoals u wellicht ook in het jaarverslag heeft gezien. Ondanks dat de gevoeligheid voor LOFT groot is, – en dat heeft alles te maken met groeipercentages die daarin worden toegepast – heeft dat geleid tot een waardering van deze cash-genererende eenheid van 6.7 miljoen en dat was voldoende om geen impairment toe te passen.

Het is duidelijk dat er een toename is van assets, met name de intangible assets. Dat had alles te maken met de ontwikkelingen van LOFT en de investeringen die daarbij zijn geactiveerd. Voorafgaand aan deze vergadering is ons een vraag toegezonden over de compensabele verliezen. Compensabele verliezen van NedSense bedragen momenteel 19,5 miljoen, waarvan 5 miljoen uitstaat bij buitenlandse vestigingen en globaal 14.5 miljoen bij de Nederlandse fiscale eenheid.

Equity, het eigen vermogen, is gedaald in 2012 ten opzichte van 2011. Dat is toe te schrijven aan het negatieve resultaat in 2012 waardoor de solvabiliteit daalde naar 35,7 procent.

De laatste opmerking die ik wil plaatsen is de aflossing van de financiering bij de externe financier waarvan het restant bij het eerste kwartaal van 2012 is afgelost.

Tenslotte een blik op de cashflow. Uiteraard zijn we blij met de in de cashflow uit de operating activities die zeven ton positief zijn, mede door de lage vorderingen die uitstaan bij het einde van het jaar. De cashflow uit investments is nog altijd negatief. Dat komt door met name de investeringen in LOFT en de NedGraphics product suites. Als we kijken naar de cashflow uit financiering dan zijn vermeldenswaardig; de aflossing van de Dinvest-loan en daarnaast de toekenning van het innovatiekrediet en de voorschotten die daarvan al in 2012 zijn uitgekeerd. Tenslotte valt op de uitkering van de convertible notes die we al in 2011 zijn overeengekomen. De waardering van het innovatiekrediet is nieuw. Het is misschien goed om daar bij stil te staan. Het rentepercentage wat we bij de overheid voor deze lening betalen is 6,5 procent. In overeenstemming met IFRS heeft een externe partij, BDO, dit rentepercentage getoetst en is tot de conclusie gekomen dat het rentepercentage niet marktconform is. IFRS schrijft voor om daardoor een discount te calculeren en dat betekent dat er op de toegekende voorschotten van 1,2 miljoen een discount is verrekend. Na discount zijn deze gewaardeerd op 906.000 euro. Het restant is gerecognized als een reductie op de capitalised production. Daarmee worden de kosten dus verspreid over vijf jaar.

De interest op de carrying amount bedraagt 13,75 procent. Dat is een marktconform percentage.

Rest mij nog een aantal aanvullende opmerkingen naar aanleiding van vragen die ons zijn toegestuurd.

Allereerst een kopie van een brief die we van de VEB hebben ontvangen aan onze accountant, waarin zij de aandacht vestigen op de verwachte bijdrage van onze accountant tijdens de AVA. Wij hebben KPMG toestemming verleend om daarover te spreken tijdens deze AVA. We hebben geen separate management letter ontvangen als NedSense, maar daar had ik ook niet om gevraagd. In het audit rapport zijn een aantal issues gerapporteerd die besproken zijn met KPMG, maar natuurlijk ook met onze Raad van Commissarissen en dat we daar natuurlijk lering uit getrokken hebben, maar die niet als issues specifiek noemenswaardig zijn voor deze vergadering. Een aantal opmerkingen betreffen interne procedures, interne administratieve processen, waar ruimte voor verbetering is. Daarnaast hebben we te maken met negatieve equity bij een buitenlands kantoor, waar we het afgelopen jaar wel verbetering in hebben bereikt. Uiteraard is de accountantsverklaring afgegeven op basis van de IFRS. Een vraag over buitenlandse vestigingen. Ik kan me herinneren dat we daar in de vorige AVA, vorig jaar juni, ook over gesproken hebben. Wij schatten het risico van deze buitenlandse vestigingen niet hoog in, dat is overigens ook niet gerapporteerd door onze accountant in mogelijke issues. Mede omdat de projecten die we afsluiten met onze klanten niet risicodragend zijn en omdat NedSense een centraal cashmanagement toepast.

Op pagina 116 hebben wij helaas een foutje ontdekt in ons jaarverslag. Hierin wordt gesproken over een maatschappelijk kapitaal van twintig miljoen aandelen, dat moet zeventig miljoen zijn.

Dat voor wat betreft een aantal aanvullende opmerkingen en vragen die we voorafgaand aan de vergadering hebben ontvangen. Ik kan me voorstellen dat er vragen zijn over het verslag.

De heer Diaz.

Mijn naam is Maarten Diaz, ik ben hier namens de VEB. Allereerst dank voor de toelichtingen op het jaarverslag. Ik wil beginnen met het geven van mijn complimenten voor de financiering. Dat is eigenlijk nog niet ter sprake gekomen, maar ik denk dat dit toch een belangrijk punt is voor NedSense.

Als ik kijk naar de stukken van NedSense, wanneer die weer gepubliceerd worden, ben ik altijd geïnteresseerd in de kasstromen. Wat we de laatste jaren zien, is dat er flinke investeringskasstromen zijn, tussen twee en drie miljoen, en die kunnen niet gedekt worden vanuit de operationele kasstromen, althans, niet tot nu toe. Dat brengt met zich mee dat dit gat moet worden opgevangen door financieringskasstromen. De afgelopen jaren zijn we geregeld bij elkaar gekomen om nieuwe financieringsronden goed te keuren. Als ik die lijn van kasstromen doortrek, zie ik nog steeds een gat tussen de operationele kasstroom en de financieringskasstroom, die op de een of andere manier moet worden opgevuld. Dat betekent of de omzet moet omhoog, of de kosten zouden naar beneden moeten. Ik zou graag willen weten wat het vooruitzicht ten aanzien van de omzetgroei is. Ik weet dat NedSense terughoudend is om iets te zeggen over de omvang van eventuele contracten en lopende contracten. Maar ik wil toch vragen om daar iets over te zeggen.

Bij de vorige AVA was gesproken over het flexibiliseren van de kosten en dat is ook een punt geweest in het laatste persbericht. Mijn vraag is, hoe kunnen de kosten worden gecontroleerd. Stel, de omzet valt tegen, kunnen de kosten ook dalen.

En in het laatste persbericht wordt ook gesproken over contingency-maatregelen en ik vroeg me af, zijn dat panklare maatregelen, en zo ja, wat houden die in.

De heer Jansen

Ja, dat zijn drie vragen. Pieter, wil jij daar zelf in eerste instantie iets over zeggen?

De heer Aarts

Ja. Laat ik met het laatste beginnen. Inderdaad spreken we over contingencies. U bent inmiddels bekend met onze werkwijze, we hebben contingencies achter de hand op het moment dat verkoopresultaten tegenvallen. Het monitoren van de verkoopresultaten is zeer belangrijk, met name als het gaat om de NedGraphics divisie die zich moeilijk laat voorspellen als het gaat om nieuwe verkopen. 2012 is uitstekend verlopen, het eerste kwartaal op schema, maar we denken dat het altijd goed is om die contingencies goed te managen, voor het geval het tegenvalt. Dus het is niet zozeer dat wij die contingencies al tot executie brengen, wil ik daarmee zeggen.

Terug naar uw eerdere vraag. Ja, NedSense is terughoudend. Ik vind dat netjes verwoord, waarvoor respect. We zullen geen uitspraken doen over verwachte omzetniveaus, voor zowel de LOFT divisie als de NedGraphics divisie. Dat zullen we ook nu niet doen. U heeft wel in het jaarverslag kunnen lezen met welke groeipercentages we rekening houden, op basis waarvan we de waardering doen. Als we kijken naar onze werkwijze, is dat wij in het vierde kwartaal van het jaar onze eerste forecasts gaan bespreken en budgetten bespreken met de Raad van Commissarissen. Dat hebben we, zoals de voorzitter al aangaf, dit jaar, eind 2012, in verhoogd tempo gedaan omdat we met een nieuwe setting zaten. Dat was zeer productief, overigens, zeer gericht op cashflows, waar ik met vreugde op terugkijk. Die werkwijze is niet veranderd. NedSense is zeer gefocust op cashflows, zal dat ook altijd blijven. En iedereen weet dat als we kijken naar de bedragen onderaan de streep, dat we weten dat die financiering niet tot in het oneindige door kan gaan. We hebben heel bewust vorig jaar nog met de vorige Raad van Commissarissen een strategisch project opgestart, om daarin de strategische opties met elkaar te evalueren. Daar hebben we veel van geleerd. Ik denk dat dit een goed proces is geweest. Boer & Croon heeft ons daar in geadviseerd. Uiteindelijk heeft dat geleid tot de financiering zoals die vandaag op de agenda is geplaatst. Een financiering die volgens mij goed is voor LOFT en dus goed is voor NedSense. Maar nogmaals uiteindelijk, en dat realiseren we ons heel goed, zal dit bedrijf cash flow positief moeten worden. Over het wanneer en het hoe snel en dat soort details, zullen we ook nu geen uitspraken doen.

De heer Diaz

Goed. Want als ik kijk naar het groeipercentage dat is gehanteerd, met betrekking tot LOFT in de impairment test, dan wordt gerekend met, ik meen, 75 procent. Als we die groei als gerealiseerd beschouwen, dan bestaat er toch ruimte tussen de investeringen die nodig zijn en het geld dat vrijkomt uit de gewone operatie.

En nu wil ik een stap maken naar de nieuwe investeerders, zij steken er nu een kleine 2,5 miljoen in. Stel dat er additionele financiering nodig is, zijn zij dan bereid om bij te financieren en wie zijn de nieuwe investeerders eigenlijk? Ik zie dat ze vertegenwoordigd worden door Nantahala. Ik was benieuwd; wie zitten daarachter, wat is hun beleggingshorizon, en wat kunnen ze betekenen voor NedSense. Ik las iets over dat zij een uitgebreid netwerk hebben in een relevante markt voor NedSense.

De heer Aarts

Ik heb een voorstel voor de voorzitter om dat naar agendapunt 5 te verplaatsen, als we het over de financiering hebben. En dat we eerst dit agendapunt afronden. Heeft u daar vrede mee?

De heer Diaz

Goed. Ja. Mijn volgende punt zal ik dan ook doorschuiven. En dan geef ik graag de gelegenheid aan mijn collega-aandeelhouders om ook vragen te stellen.

De heer Jansen.

Dankjewel. Meneer Stevense.

De heer Stevense

Dank u wel voorzitter. Mijn naam is Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers. Een aantal vragen van mijn voorganger had ik ook op het lijstje staan, maar het is soms nog steeds niet duidelijk waarom u geen uitspraken doet. Het lijkt me, met de nieuwe financieringsgronden toch verstandig dat wij een beetje 'hoe of wat' weten. Het half jaar is bijna verstreken, dus we hadden toch wel verwacht dat u een beetje richting zou geven, ik hoop vooral ten aanzien van het break-evenniveau. Misschien dat u daar toch nog wat dieper op in kunt gaan.

Dan had ik een vraag over het vertrek van de CFO. Misschien dat u dat nog wat nader kunt toelichten.

Dan DPI. U laat ons ook hierbij in raadselen. Wordt dit opgenomen in onder andere NedGraphics, of wat wilt u daar precies mee doen?

Dan SaaS, die abonnementen. In hoeverre levert dit al positief resultaat op? Dat is toch ook belangrijk om hier te vermelden, positief resultaat.

U heeft innovatiekrediet gekregen. Kunt u desalniettemin toch nog gebruik maken van de belasting- en innovatiebox of gaat dat ons voorbij?

Dat waren op dit moment onze vragen, meneer de voorzitter.

De heer Jansen

Ja. Pieter zal antwoord geven.

De heer Aarts

Dank u wel voor de vragen. Om terug te komen op uw allereerste vraag: wat zijn de groeipercentages, waar iedereen benieuwd naar is, waar wij mee rekenen in onze verwachtingen voor LOFT. We hebben ervoor gezorgd, kijkend naar de kostenkant van de LOFT divisie, dat we de activiteiten maximaal geflexibiliseerd hebben. We werken samen met een aantal partners voor zowel de productcodering als het ontwikkelen van de 3D-modellen. Voor de 3D-modellen beschikken we inmiddels over een tweetal partners die daar uitstekende prestaties in leveren. De eigen activiteiten van de LOFT divisie zijn gereduceerd tot de kwaliteitscontrole van de 3D modellen. Als het gaat om productcodering werken we samen met een partner in India voor onze ontwikkelingen in mobile. En een partner in Polen voor onze weboplossing. Dus ook daarvoor geldt dat als het gaat om nieuwe investeringen in producten, dat we redelijk flexibel met het kostenpatroon kunnen omspringen en het kunnen schalen tot een niveau dat door ons gewenst is.

De vaste crew van LOFT die in product development zit, is een team van veertien mensen. Wij zijn er trots op dat dit nog steeds een klein team is. We denken ook niet dat dit heel hard hoeft te groeien.

Ook de customizations, dus de klantspecifieke ontwikkelingen voor zowel web als iPad, die we in klantprojecten moeten verrichten die kunnen we onderbrengen bij partners. Dus we blijven daar toch met een vrij *lean and mean* organisatie werken. Waar we wel groei verwachten is in marketing en sales, een organisatie die we aan het opbouwen zijn. Zowel hier vanuit Vianen voor de Europese markt, als in de US voor de Amerikaanse markt.

Ik ga niet dieper in op de verwachtingen rondom omzetniveaus dan dat we al uitspraken hebben gedaan en wat u heeft kunnen lezen in het jaarverslag; de cijfers van de verwachte groeipercentages waar we de waardering op baseren.

De heer Stevense

Die gelden nog steeds?

De heer Aarts

Die cijfers die u daar leest, die gelden nog steeds. Die zijn niet veranderd in de afgelopen weken.

Als ik met u naar uw vraag mag over de CFO. Natuurlijk was het fijn geweest als we deze presentatie aan onze CFO hadden kunnen overlaten. We hebben vorig jaar geconstateerd dat de chemie die er zou moeten zijn tussen een Raad van Bestuur en een CFO, er niet was. Dat is de reden waarom we zijn contract aan het einde van het jaar niet verlengd hebben. En we hebben met de nieuwe Raad van Commissarissen ook het besluit genomen om deze positie voorlopig niet in te vullen en dat door de samenstelling van het team zoals we hier met z'n vieren zitten. Naar de toekomst kijkend, gezien de ontwikkelingen, heb ik deze CFO-verantwoordelijkheid weer naar mij toegetrokken.

DPI. Ik kan me voorstellen dat u daar wat verward door bent. Het samenvoegen van de activiteiten met de NedGraphics organisatie heeft niet zo veel zin. Wat we wel hebben gedaan, is het samentrekken van de DPI-organisatie met NedGraphics op managementniveau. We hebben in 2012 – en ik had dat wellicht eerder moeten vermelden – al afscheid genomen van het zittend management van DPI. Dat was eigenlijk de laatste mogelijkheid die wij nog hadden om de kosten nog verder te reduceren bij DPI. Dat betekent dat die verantwoordelijkheid door een van de senior managers van NedGraphics is overgenomen. Als het gaat over commercie, productbeheer en productmanagement, is er geen synergie te behalen met de NedGraphics-organisatie. Anders gezegd: we willen de NedGraphics-organisatie ook niet belasten met die verantwoordelijkheid omdat we al veel eerder het besluit hebben genomen om niet langer te investeren in deze productlijn.

Ik kan niet specifieker zijn dan dat DPI wat ons betreft kritieke massa aan het verliezen is en we op onze agenda hebben staan om met de Raad van Commissarissen te bespreken of we de activiteiten niet moeten discontinueren.

De heer Stevense

En discontinueren is verkopen of stoppen of...?

De heer Aarts

Ik denk niet dat u moet rekenen op een koper van de activiteiten. Daarvoor is de productsuite te verouderd.

LOFT4Brands en de SaaS-oplossing. Ja, ik denk dat dit een belangrijke stap is voor LOFT, om dit ook als een SaaS aan te kunnen bieden om daarmee de drempel te verlagen voor kleinere spelers. Is het winstgevend? Nee. Met de twee klanten die we nu gecontracteerd hebben, is de investering van het platform, die we moeten beheren en ontwikkelen, nog niet succesvol. Ik denk dat zeker dit jaar voorbij moet zijn, wil deze nieuwe productlijn succesvol zijn. U moet echt denken aan vijftien-plus klanten die voor kosten dekking moeten zorgen voor deze SaaS-oplossing.

De heer Pullens

Een toevoeging daarbij. Het product LOFT, wat als kern in LOFT4Brands zit, is een standaardproduct. Dus er is geen apart product gebouwd door ons om LOFT 4Brands live te brengen. Het is het kern standaardproduct en dat hosten wij voor onze klanten.

De heer Aarts

Uw laatste vraag ging over het innovatiekrediet. Het goede nieuws is dat de laatste bevoorschotting op basis van het initiële bedrag al is toegekend. Dus we hebben niet zoveel last van eventuele ingrepen op de potten die daarvoor beschikbaar zijn. Het is wel zo dat de finale toekenning een bedrag is geweest van 1.556.000 euro, waarvan 1,2 miljoen al in 2012 is uitgekeerd. Dat betekent dat het restant van de bevoorschotting nog een bedrag is geweest van 356.000 euro. Dat bedrag is dus met grofweg 150.000 euro teruggebracht, en dat heeft alles te maken met de werkelijke investeringen die we in research hebben gedaan ten opzichte van het initiële projectbudget dat we met het bureau hadden besproken.

De heer Stevense

Komt u desalniettemin in aanmerking voor de innovatiebox?

De heer Pullens

Ja. Met het hebben van een innovatiekrediet zijn we niet beperkt om andere innovatiekredieten of subsidies op te halen. Dus dat kan. Maar het is een kwestie van tijd die je daaraan wilt besteden. Je moet een afweging maken of het nuttig is om je tijd daarin te steken en of het voldoende oplevert. Kortom, ja, we zouden daarvoor in aanmerking kunnen komen.

De heer Stevense

En de innovatiebox geldt met terugwerkende kracht vanaf 2011, of...?

De heer Pullens

Ik ben geen expert in de innovatiebox, dus dat zou bekeken moeten worden.

De heer Stevense

We zijn aan het zoeken geweest in het jaarverslag maar we konden het niet vinden. Vandaar de vraag. Oké. Ja, dan over het in het Engels vergaderen. We zitten hier aan de A2. Een stukje zuidelijker, een paar bruggen over was er ook een bedrijf, maar dan aan de andere kant van de A2, moesten ze ook zo nodig in het Engels vergaderen en dat is nu nog een lege huls. Lopen we nu niet een beetje te hard van stapel?

De heer Jansen

Ik weet niet wat de bedoeling van uw vraag is. Punt een, we zijn nu nog in het Nederlands. Mochten dat later vandaag besloten worden, dan is de implicatie daarvan dat we in het Engels gaan communiceren. Dus wat beoogt u met uw vraag? Of is het een opmerking?

De heer Stevense

Nou, het is een waarschuwing. We zijn een beetje huiverig geworden voor dit soort veranderingen.

De heer Jansen

Ik weet niet waar de angst zit? Heeft het te maken met het begrip van het Engels?

De heer Stevense

Ik weet niet of u weet over welk bedrijf ik het heb? Dat is Qurius. Bij Qurius moesten ze ook zo nodig in het Engels vergaderen, maar dat is niet goed afgelopen.

De heer Jansen

Insinueert u daar iets mee? Of wilt u gewoon...? Maar we zijn nu bij NedSense. Wat beoogt u met uw vraag?

De heer Stevense

Nou, het is een Nederlandse onderneming en we willen toch graag dat u in het Nederlands vergadert.

De heer Jansen

Ja. Ik weet niet wat u onder een Nederlandse onderneming verstaat.

De heer Stevense

U bent op de Nederlandse beurs genoteerd.

De heer Jansen

Zeker, maar daarmee ben je niet per se een Nederlandse onderneming. We hebben klanten wereldwijd, en zo meteen hebben we een gemêleerde Raad van Commissarissen.

De heer Stevense

Er zijn meer ondernemingen die dat hebben en toch in het Nederlands vergaderen.

De heer Jansen

Het is, denk ik, een opmerking waar we op dit moment niks mee kunnen. Dus als u een suggestie voor ons heeft om in het Nederlands te blijven communiceren, willen we die suggestie graag noteren voor dit moment en meer kan ik daar op dit moment niet mee doen.

De heer Stevense

Oké.

De heer Aarts

Zonder een toezegging aan de heer Stevense, maar zou u het waarderen als wij een tolk hebben tijdens de aandeelhoudersvergadering, in de toekomst, mocht het allemaal tot goedkeuring komen?

De heer Stevense

Nou, meestal doe ik het wel zonder headset, kan ik het goed volgen. Door wat er bij Qurius gebeurd is, worden we daar toch huiverig voor.

De heer Jansen

We zitten bij NedSense en niet bij Qurius. Ik begrijp dat u een vergelijking wilt trekken, maar dit gaat op dit moment niet op. Dus dat is nu niet aan de orde.

De heer Stevense

Nee, op dit moment niet, maar over een paar jaar ook niet?

De heer Jansen

We zijn op 11 juni 2013, meneer Stevense.

De heer Stevense

Regeren is vooruitzien, hè!

De heer Jansen

Ja, dat begrijp ik. Dank u wel. Zijn er nog andere vragen?

De heer Oberdorfer

Felix Oberdorfer. Project Holland Deelnemingen. Een heel kort vraagje aan meneer Aarts over de inleiding. Ik heb meteen even gekeken naar de app van Crate&Barrel. Het ziet er prachtig uit, dat hadden we allemaal al kunnen zien. Wat me opviel, is dat bij de naam van de ontwikkelaar een club staat, Urban Market Designs inc., of iets dergelijks en geen NedSense.

Ik vond dat jammer om te constateren en ik vraag me af, wie is Urban Market Designs die zich als ontwikkelaar opgeeft van de Crate&Barrel 3D-app en is het niet mogelijk om te zorgen dat daar ook NedSense staat, om ook het stukje marketing te gebruiken?

De heer Aarts

Een terechte vraag. De eigenaar van de app is Crate&Barrel, de formele entiteit is overigens de naam die u vermeldt. Crate&Barrel is de brand waaronder zij actief zijn. Dat is de inc. waaronder Crate&Barrel acteert, en zij zijn eigenaar van deze app en zij hebben daarin de LOFT-technologie geïntegreerd, maar blijven wel de eigenaar. We zijn natuurlijk blij dat op het moment dat de app opkomt, iedereen kan lezen dat het 'powered is by' NedSense.

De heer Diaz

Oké, ik heb een vraag over de jaarrekening. Mijn vraag betreft de loonkosten. Vorig jaar hebben we te horen gekregen dat er een onderscheid is gemaakt in product development en productmanagement en dat de development in Oost Europa zou plaatsvinden. Dat zou als voordeel hebben dat de loonkosten naar beneden zouden gaan. Wanneer ik kijk naar de resultatenrekening op holdingniveau, dan zie ik geen daling van de loonkosten, terwijl ik dat wel zou verwachten. Wat is daar de reden van?

De heer Aarts

Als we wat dieper kijken naar de loonkosten, dan is er daadwerkelijk een ontwikkeling geweest. Inderdaad, op het totaalniveau geen daling, maar als we wat dieper inzoomen zijn de loonkosten wel gereduceerd in de NedGraphics divisie. Daar was met name die scheiding tussen productmanagement en product development erg belangrijk omdat we delen van product development wilden uitbesteden. Dat is ook gedaan. We hebben behoorlijke kavels met werk ge-outsourced naar SMT, onze partner in Polen. En daarmee hebben we dus een deel van die kosten geflexibiliseerd. De kosten in totaliteit zijn toegenomen, omdat we de kosten wel hebben zien stijgen in de LOFT-divisie en in de holding. Maar nogmaals, die in de holding waren volledig toe te schrijven aan de aanname van de CFO. Als we wat dieper kijken naar LOFT, heeft het te maken met de groei van het core team hier in Vianen en de start die we gemaakt hebben met de groei van de commerciële organisatie. Sinds 2012 acteren we met verkopers, zowel hier in Nederland als in de US. En dat heeft er toe geleid dat die loonkosten, door de reducties die we in de ene divisie hebben doorgevoerd, werden overschreden door een stijging van de loonkosten in de LOFT-divisie. Is dat een antwoord op uw vraag?

De heer Diaz

Ja. Ik had nog even een aanvullende vraag over de verkopers en hun beloning. Hebben zij een vast salaris of is dat sterk omzetgerelateerd?

De heer Aarts

Sterk gerelateerd aan verkopen. Zoals te doen gebruikelijk in de US nog wat meer dan in Europa, wat cultureel zo bepaald is, maar een groot deel is gerelateerd aan sales.

De heer Diaz

Dank u wel. Ik had nog een vraag aan de accountant, die, denk ik, niet voor niets is gekomen. En dit jaar mag hij wel iets zeggen. Kunt u iets zeggen over hoe de jaarafsluiting is geweest. Heeft u alle medewerking gekregen? Een tweede vraag is, ik zie dat u nog geen opdracht heeft gekregen om de controle te doen voor volgend jaar. Bent u, of een collega van KPMG, daartoe bereid?

De heer Van het Kaar – accountant

Goedendag. Mijn naam is Frank Van het Kaar, ik ben de wettelijke accountant van de onderneming. Pieter Aarts heeft al aangegeven dat wij, net als andere grote accountantskantoren, een brief hebben ontvangen met het verzoek om een aantal vragen te beantwoorden. Die brief is gekomen van de VEB. Ik denk dat Pieter in zijn inleiding zojuist de meest belangrijke vragen heeft beantwoord. Een kleine toevoeging daarop over het proces. Het is wellicht goed dat u weet dat wij, voorafgaand aan de start van de controle, een auditplan opstellen wat wij ook uitgebreid doorspreken met het management en de Raad van Commissarissen. Daarbij kunnen we ook attentiepunten en risico's en dergelijke uitwisselen. Ook na afloop van de controle worden de bevindingen, die gebaseerd zijn op de aandachtspunten die eerder zijn geïdentificeerd, opnieuw uitgebreid besproken met het management en de Raad van Commissarissen. Dat is ook dit jaar zo gegaan. Daar zijn geen verschillen van inzicht of iets dergelijks bij opgetreden.

En de andere vraag die u stelde. Er ligt nog geen voorstel over welke accountant benoemd zou moeten worden. Wij zouden graag ook de komende twee jaar nog de accountants van de onderneming willen zijn. Wij hebben daar ook een voorstel voor ingediend bij het management, maar die zijn nog bezig om ons voorstel, en het voorstel van andere partijen, te evalueren. Dus als u daar verder vragen over heeft, moet ik u doorverwijzen. Maar het is niet zo dat er een andere accountant benoemd zou worden omdat er een verschil van inzicht of iets dergelijks zou zijn.

De heer Diaz

Dat is helder, dank u wel.

De heer Van het Kaar

Ja, misschien nog om af te sluiten. Uiteindelijk is onze controle uitgemond in een goedkeurende verklaring. Die is overigens al wel in het Engels. Die is opgenomen op pagina 120 en 121. Wellicht goed om nog even aan te geven dat wij daarin aangeven dat wij de controle gedaan hebben conform de Nederlandse controlestandaarden, dus helemaal zoals het hoort. En dat wij in ons oordeel hebben opgenomen dat de jaarrekening in overeenstemming is met de IFRS en de Nederlandse regelgeving daaromtrent. Dus dat wij ook getoetst hebben of alle disclosures en bijlagen zijn opgenomen. En sinds een aantal jaren is ook een specifieke paragraaf opgenomen waarin wij verklaren dat wij hebben vastgesteld dat het management report, dus in goed Nederlands, het directieverslag, ook voldoet aan alle wettelijke vereisten. Wellicht goed dat u daar ook van op de hoogte bent, en om ook daarmee een van uw vragen uit uw brief te beantwoorden.

De heer Jansen

Dank. Dan was er een vraag van de heer Hartog.

De heer Hartog

Dank u wel meneer de voorzitter. Mijn naam is inderdaad Hartog, namens Todlin. Ik heb een vraagje, zonder de prognosevraag over LOFT en NedSense weer te willen herhalen. Er is natuurlijk de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in de ontwikkeling van LOFT, verschillende softwareplatforms, ongeveer 2,5 miljoen per jaar. Nu is de ontwikkeling van LOFT een stuk verder. We hebben een aantal of-the-shelf-producten: LOFT4Brands, software as a service varianten, iPad... Maar in hoeverre bent u klaar met investeren en is in die cashflow die investeringsregel die elke keer leidt tot meer uitgaven dan dat er inkomsten op operationele cashflowbasis zijn, sprake van een dalende regel op die investeringen? Dat kan natuurlijk ook een manier zijn om je break-even cashflow te realiseren. Dus daar zou ik graag een kleine toelichting op krijgen.

Het tweede punt is de controle. De CFO is vertrokken, we hebben een financieel expert in de RvC zitten, de heer Aarts heeft zelf de CFO-rol overgenomen. We zijn natuurlijk de laatste maanden opgeschrikt door diverse niet-in-controlsituaties op de Nederlandse beurs. De onderhanden-werkpositie is wat toegenomen bij het bedrijf hier, dat had, begrijp ik te maken met de Poolse ontwikkelingen van de webversie van LOFT.

Bij onderhanden werk dat oploopt, is financieel toezicht toch ook heel belangrijk. Kunt u aangeven hoe u in control bent op de diverse sales, onderhanden-werkposities en hoe de rapportage met name vanuit de niet-Nederlandse werkmaatschappijen plaatsvindt? Dank u wel.

De heer Aarts

Misschien goed eerst terug te komen op de eerste vraag rondom investeringen en investeringsniveau. Meneer Hartog heeft helemaal gelijk. Als we kijken naar de technologie, die is klaar om klanten als Crate&Barrel te implementeren, voor weboplossingen als voor de mobiele oplossing. Het is waar, als we kijken naar onze SaaS-oplossing, dat we die kunnen aanbieden. Daar hebben we inmiddels twee contracten op gesloten. Echter dat ontslaat ons nog niet van de verplichting om goed om ons heen te kijken en om goed te luisteren naar klanten en om daarmee ook onze roadmap te voeden voor toekomstige ontwikkelingen. Natuurlijk kijken we naar de kosten en wegen we de investering af ten opzichte van hetgeen er het afgelopen jaar is geïnvesteerd en toekomstige cashflows. Ik ga geen uitspraken doen over de investeringen voor dit jaar. Het is zo dat we de afgelopen maanden, om het project voor Crate&Barrel af te ronden, fors hebben moeten investeren in onze mobiele oplossingen. Zonder in details te treden over wat dat precies is, maar u kunt zich voorstellen dat het geen sinecure is om een app als deze live te brengen. Dus met elkaar, Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen, hebben we alle aandacht voor die cashflow en voor die investeringen in het product.

Als ik de vraag over de CFO mag doorspelen dadelijk naar de Raad van Commissarissen, maar inga op de internal procedures, dan kan ik daar wel antwoord op geven. De buitenlandse vestigingen zijn gekoppeld aan NedGraphics. Binnen de LOFT-divisie zijn de activiteiten zeer gecentraliseerd en worden vanuit Nederland ondernomen. We werken inderdaad met buitenlandse vestigingen voor de NedGraphics-divisie. Ik durf te zeggen dat we daar in control zijn door de twee argumenten die ik eerder vermeldde. Zijnde het feit dat de vestigingen geen risicodragende projecten aangaan met klanten. De transacties die we aangaan met klanten hebben te maken met de licenties van onze bestaande productsuites en worden verkocht 'as is'. Er worden maintenancecontracten aan gekoppeld waar geen zogenaamde SLA's aan gekoppeld zijn. Dus ja, we verlenen support, maar er zijn geen penalties of whatever op het moment dat de support niet verleend wordt. Er is dus een inspanningsverplichting in plaats van een resultaatsverplichting.

Last but not least: het centrale cashmanagement. Uiteindelijk vindt de financiële sturing van het bedrijf vanuit Nederland plaats en met name centraal cashmanagement zoals we het hier ondernemen. En het is zo dat wij elke maand – zonder in detail te willen treden ten aanzien van de specifieke procedures – in contact zijn met buitenlandse vestigingen, zowel aan de commerciële kant als aan de administratieve en financiële kant. En er worden uiteraard ook audits gedaan door onze accountant op de buitenlandse vestigingen. Waarbij we voor Frankrijk samenwerken met een lokale accountant, buiten de engagement met KPMG.

De heer Jansen

Ja, die vraag over de CFO kunnen we als commissarissen nog wat nader toelichten. Daar zal Richard iets over zeggen.

De heer Louwers

Zoals u weet zijn wij op 31 oktober vorig jaar aangetreden. Wij kwamen hier aan en toen bleek dat er een weinig effectieve samenwerking was tussen de CFO en de Raad van Bestuur. Wij hebben toen als commissarissen onze verantwoordelijkheid gegrepen – ik denk dat wij daar ook voor aangesteld zijn – en we hebben besloten dat het beter was dat het contract van de CFO niet verlengd zou worden. Vervolgens hebben wij besloten dat, hangende de strategische heroriëntatie, de beslissing om een vervangende CFO aan te stellen, uit te stellen en om aan de hand van de uitkomsten van de strategische heroriëntatie, in samenspraak met de RvB steeds opnieuw die afweging te maken. Tot nu toe is het werk met name overgenomen door mensen die al aanwezig waren in de organisatie en door Pieter zelf.

Dat legt, denk ik, wel wat extra druk op Pieter. Ook wij zijn daarbij betrokken. Uiteindelijk hebben we besloten om het uit te stellen, en tot nu toe zonder problemen. Het heeft geen impact op het gevoel dat wij hebben dat wij in control zijn.

De heer Turkstra

Mijn naam is Turkstra. Ik heb alleen een kleine opmerking daarover, want vorig jaar is een CFO benoemd. Ik neem aan dat er een goede reden was om die man te benoemen. U zegt nu 'er is geen chemie'. Is die reden veranderd of anders moet je hem vervangen door een andere. Dus ik heb toch een beetje het gevoel: waarom op eens een andere mening toegedaan dan een half jaar eerder?

De heer Jansen

Ik zal zelf antwoord geven. De details doen er niet toe. Het is duidelijk gesteld, de relatie tussen de CFO en het bestuur werkte niet. We hebben met elkaar vastgesteld dat we daar snel een einde aan moeten maken. In het licht van de situatie en alles wat speelde, hebben we gezegd 'laten we even pauze nemen'. We zorgen dat de financiële functie goed verankerd is tussen operationele mensen in de organisatie, Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Daarmee hebben we een situatie gecreëerd die voor het moment werkt. Daarmee is voor ons de kous af en is het niet zo zinvol om af te vragen of dat aannameproces uiteindelijk tot een goede keuze heeft geleid of niet. We betreuren het overigens, laat dat helder zijn. Het was alleszins geen eenvoudige en prettige situatie, maar we zijn, ook nu, van oordeel dat we het beste besluit hebben genomen en daar ook heel snel in hebben geacteerd.

De heer Turkstra

Wat was de reden dat er überhaupt een CFO is, ik praat niet over een persoon. Er is gezegd, er moet een CFO zijn, om wat voor reden dan ook, en nu wordt gezegd 'er is geen CFO meer nodig', wat is dan opeens...

De heer Jansen

Nee, er is niet gezegd 'er is geen CFO nodig', we hebben gezegd 'hangende de situatie, willen we even voor het moment de zaak nu oplossen totdat dingen duidelijk worden, en dan maken we een keuze of we nog steeds een CFO nodig hebben en wat het profiel is, of dat dit een andere vorm van financieel management is'. Dat is eigenlijk de situatie. Oké?

Nog meer vragen. Meneer Stevense.

De heer Stevense

Dan kom ik toch weer eventjes terug op Qurius. Daar was de CEO ook CFO, in een andere hoedanigheid dan hier het geval is. Wanneer denkt u dat u er helemaal uit bent of u wel of niet zonder CFO verder gaat?

De heer Jansen

Ik wil eigenlijk weer herhalen: wij zijn geen Qurius. U bent bij NedSense. Misschien kunnen we dat voor vandaag als gegeven met elkaar accepteren. Vandaag is een belangrijke stap. We hebben natuurlijk een aantal scenario's uitgewerkt, dat heeft u tussen de regels door kunnen lezen. Dat zijn strategische scenario's en daar horen allerlei financiële aspecten bij en andere operationele aspecten. Zodra wij daaraan toe zijn, en u moet ons daar helaas maar in vertrouwen, de toekomst moet zich ontvouwen, nemen wij een finaal besluit hoe we verder gaan. In alle gevallen zullen wij waarborgen dat de financiële functie die nodig is om dit bedrijf met controle te leiden, dat die gewaarborgd is. Dat is hij op dit moment, dus we doen het op dit moment met wat we nu hebben. Als de situatie wijzigt – en we hebben verschillende scenario's – dan zullen wij op basis van wat er zich dan aandient, op dat moment besluiten nemen.

De heer Stevense

Kunt u wat concreter zijn, want u praat zo in de toekomst. Het kan dit jaar zijn, het kan volgend jaar zijn, het kan over vijf jaar zijn.

De heer Jansen

Nee, daar willen we niet concreter over zijn dan dat we nu zijn. Er ligt een agenda voor u, daarin nemen we als bedrijf al een aantal flinke stappen. We zijn nog niet aan dat agendapunt toegekomen. Dus we vinden het eigenlijk passend om dat nu eerst maar eens af te ronden en dan gaan we daarna weer door.

De heer Stevense

Uw mandaat wordt ook niet verlengd, dus in wezen regeert u over eigen graf.

De heer Jansen

Ik weet niet over welk mandaat... U spreekt over 'uw' mandaat...?

De heer Stevense

Er staat hier 'toelichting terugtreden de heer C. Jansen'.

De heer Jansen

Ik ben hier niet als persoon Jansen, ik ben hier als voorzitter van de Raad van Commissarissen. Als ik terugtreed, is er een nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen. En u heeft het over het mandaat, niet van de privépersoon Chris Jansen, maar over de commissarissen en die zullen er zijn ongeacht of meneer Jansen hier is of niet. Dus de commissarissen zijn verantwoordelijk.

De heer Stevense

Ja, ja. Oké.

De heer Jansen

Zijn er nog andere vragen? Dan kijk ik nog even naar de heer Van het Kaar. Er was een agendapunt waarbij u geagendeerd bent, maar volgens mij heeft u de gelegenheid al genomen om uw woord te doen.

De heer Van het Kaar

Tenzij er nog vragen zijn, maar anders wil ik hierbij laten.

De heer Jansen

Dan stel ik vast dat er geen vragen meer zijn en ik wil ik overgaan tot besluitvorming van het vaststellen van de jaarrekening van 2012. De procedure is: ik vraag u of u zich wenst te onthouden van stemmen, daarna vraag ik of u wenst tegen te stemmen, in beide gevallen wordt u verzocht, als u dat wilt, uw hand op te steken. En indien bij beide gevallen dat niet het geval is, dan stel ik automatisch vast dat u voor stemt. Dus mijn vraag ten aanzien van het vaststellen van de jaarrekening van 2012 is of u zich wenst te onthouden van stemmen. Daar is geen handophouding.

Bent u tegen het vaststellen van deze jaarrekening? Ook niemand. Dan stel ik vast dat met honderd procent van de aanwezige stemmen, de jaarrekening is goedgekeurd en vastgesteld. Waarvoor dank. Dan komen we op punt 4c. Dat is de toelichting op het reserverings- en dividendbeleid. Daarvoor graag het woord aan de heer Louwers.

De heer Louwers

Zoals u weet, is er de afgelopen jaren geen dividend uitgekeerd in het bedrijf. Wij stellen voor om dat beleid voort te zetten voor het jaar 2012. Daarnaast stellen wij voor om het verlies te onttrekken aan het eigen vermogen, net zoals dat de afgelopen jaren is gebeurd. Het is geen groot onderwerp, maar het staat altijd op de agenda. Dit is mijn toelichting. Ik weet niet of daar vragen over zijn?

De heer Jansen

Nee. Dan wil ik graag dit punt in stemming te brengen: vaststelling van de winstbestemming. Voorstel is om het verlies in mindering te brengen op het eigen vermogen en dus geen dividend uit te keren. Via handopsteking. Wie onthoudt zich van stemmen? Dat is niemand. Wie is er tegen dit voorstel? Dat is ook niemand. Daarmee stel ik vast dat honderd procent van de aanwezigen voor dit voorstel is, en daarmee is het vastgesteld. Waarvoor dank.

Dan komen we bij punt 4e, dat is de verlening van decharge voor de Raad van Bestuur voor het beleid dat gevoerd is in 2012. Ook hierbij geldt de procedure van handopsteking. Zijn er mensen die zich wensen te onthouden van stemming? Die zijn er niet. Zijn er mensen die tegen het verlenen van de decharge zijn? Die zijn er niet. Dan stel ik vast dat er goedkeuring wordt gegeven aan de dechargeverlening voor de Raad van Bestuur. Waarvoor dank.

Dan punt 4f. Decharge voor de leden van de Raad van Commissarissen. Dat betekent dus feitelijk decharge voor de heren Louwers en Jansen voor de twee maanden dat zij in 2012 hun commissariaat hebben vervuld en u geeft daarmee de facto ook opnieuw decharge voor de voltallige RvC gedurende geheel 2012, omdat, na de dechargeverlening op 31 oktober, er geen zaken zijn gebleken die op dat moment onjuist waren. Het verzoek is dus decharge te verlenen. Zijn er mensen die zich wensen te onthouden van stemming? Dat is niemand. Zijn er mensen die tegen deze dechargeverlening zijn? Ook niet. Dan stel ik hiermee vast dat er decharge is verleend aan de Raad van Commissarissen in 2012. Waarvoor dank.

Gaan we over naar punt 5a. Ik vraag me even af, gezien de lengte van de discussies, of er wellicht behoefte is aan een korte pauze, zodat mensen een licht moment van bezinning hebben. Is dat nodig? Toiletpauze? Geen mensen die daar behoefte aan hebben? Dan gaan we door. Punt 5a. De onderhandse plaatsing van aandelen ter financiering van de groeistrategie voor LOFT. Een toelichting op deze kapitaalverwerving, daarvoor wil ik het woord geven aan de heer Aarts.

De heer Aarts

Dank voorzitter. Het is te doen gebruikelijk dat we bij de toelichting op de kapitaalverwerving ook aandacht besteden aan de toelichting op de agenda zoals die op 1 mei is gepubliceerd. Voordat ik dat doe, misschien een korte inleiding. Teruggrijpend naar de aankondiging van het strategisch project, zoals we die vorig jaar juni hebben opgestart. Kapitaalverwerving is belangrijk voor NedSense, met name de financiering van de LOFT-ontwikkelingen: de groei van de marketing- en salesorganisatie. De strategische oriëntatie die we sindsdien hebben uitgevoerd met de Raad van Commissarissen, de Raad van Bestuur, geholpen door onze adviseur Boer & Croon, juridische ondersteuning door Clifford, heeft ertoe geleid dat we alle relevante strategische opties voor NedSense hebben geëvalueerd. Dat hebben we zeer uitgebreid gedaan. Natuurlijk hebben we daar iets tijdverlies opgelopen door de wisseling van commissarissen. We hebben de maanden november en december gebruikt om met de nieuwe leden van de RvC zo snel mogelijk de opgelopen achterstand in te halen. Dat is ook prima gelopen. Dat moest ook, omdat een aantal gegadigden in de financiële markt om stappen van NedSense vroeg. Uiteindelijk heeft de strategische oriëntatie geleid tot de kapitaalverwerving en het agendapunt zoals die vandaag op de agenda is gezet. Ik denk dat het goed is dat ik de toelichting, zoals die met u is gedeeld op 1 mei en zoals de transactie is aangekondigd op 25 april, met u doorneem.

De overeenkomst die is bereikt, is met een groep van investeerders, vertegenwoordigd door Nantahala capitalmanagement. Het betreft een onderhandse plaatsing van nieuwe aandelen ter financiering van de groeistrategie van LOFT. Een groeistrategie met name gericht op technologische ontwikkelingen, het ontwikkelen van partnerships met externe leveranciers daarin en de groei van de marketing- en salesorganisatie. Bestaande grootaandeelhouders Project Holland Fonds en Todlin hebben zich al gecommitteerd aan de plaatsing en zij hebben zich gecommitteerd om voor de agendapunten 5b, 5c en straks 6c te stemmen.

De investeerders, vertegenwoordigd door Nantahala, vertegenwoordigen enige strategische businesspartners die een uitgebreid netwerk hebben in de Amerikaanse en internationale interieurmarkt, de belangrijkste groeiemarkt voor LOFT. De vraag is terecht wie dat dan precies zijn. Als we dit hadden willen disclosen, hadden we dit uiteraard al in de toelichting op de agenda gedaan. We hebben er met elkaar voor gekozen om dat niet te doen. Twee redenen. Enerzijds de investeerders zelf die graag confidentieel willen blijven. Ten tweede denken wij dat het ons ook commercieel helpt als we daar niet publiekelijk over communiceren. De uitgifte van de nieuwe aandelen betreft een onderhandse plaatsing ter waarde van 2,48 miljoen euro aan nieuw uit te geven gewone aandelen in het kapitaal van NedSense aan de investeerders tegen een uitgifteprijs van 33 eurocent per aandeel. Dit resulteert in een uitgifte van in totaal 7.515.152 gewone aandelen, indien en nadat deze aandelen zijn geplaatst, zal het totaal uitstaande gewone aandelen in het kapitaal van NedSense 28.596.495 bedragen. NedSense maakt bij de toelating tot de handel van de onderhandse lening gebruik van de vrijstelling op basis van Artikel 53, leden 2 en 3. Een vrijstellingsregeling van de WFT. Daarmee is NedSense vrijgesteld van prospectusplicht. Wij vinden dit belangrijk omdat NedSense hierdoor niet belast wordt met hoge kosten voor het opstellen en het laten goedkeuren van een prospectus.

De vennootschap is met de investeerders een aantal zaken overeengekomen die u heeft kunnen lezen in de toelichting op de agenda. De voornaamste die ik zou willen noemen, is de overeenstemming op een warrant die is toegekend met de voorwaarden zoals beschreven in de toelichting. Het is een recht om een kandidaat voor te dragen voor de Raad van Commissarissen die de positie van de heer Jansen als voorzitter overneemt. Er is een vergoeding voor de gemaakte kosten overeengekomen. Als laatste is overeengekomen dat de overeenkomst met de nieuwe investeerders beëindigd wordt indien het aandeel van de nieuwe investeerders minder dan tien procent zou bedragen in de toekomst. De nieuwe investeerders hebben een verplichting op zich genomen om de aandelen op zich te nemen, uiteraard bij instemming vandaag bij de aandeelhoudersvergadering en is verbonden aan economische en politieke stabiliteit. Dat als toelichting op de transactie met Nantahala. Zijn daar vragen over?

De heer Den Hollander

De heer Den Hollander, namens Florijn. Ik kan me niet geheel voorstellen dat een nieuwe investeerder alleen op basis van een jaarverslag in de onderneming stapt. Dus zullen er projecties zijn geweest om investeerders warm te maken. En ik zou toch de suggestie doen om die projecties enigszins met ons te delen, dan wel in een andere vorm ons kenbaar te maken.

De heer Jansen

Ik begrijp het verzoek maar dat is een lastig verzoek, want we kunnen natuurlijk geen projecties voor de toekomst doen en daar hier uitspraken over doen. Er is een uitgebreide due diligence geweest, daarin hebben wij onze projecties gedaan. Op basis daarvan is deze transactie tot stand gekomen. Ik begrijp uw verzoek, maar we kunnen daar niet aan voldoen.

De heer Jansen

Ik weet niet of iemand anders nog wat wil toelichten? We hebben beperkingen als beursgenoteerd fonds in dezen. De heer Hartog.

De heer Hartog

Meneer de voorzitter. Mijn naam is Hartog, namens Todlin. Ik denk dat het heuglijk nieuws is dat NedSense in staat is gebleken om met haar strategische heroriëntatie een financiering te vinden bij Nantahala en partners, achterliggende investeerders. Ik denk dat het heuglijk is dat we daarmee een aantal waardecreërende stappen kunnen gaan zetten. De verdere ontwikkeling van LOFT is wat mij betreft nog steeds veelbelovend, maar garanties krijgen we niet. Gelukkig maar, want rendementen uit het verleden bieden geen garanties voor de toekomst en daar hopen we in dezen nu juist op. Vooralsnog is de aankondiging van de deal koersdrukkend geweest, waardoor we op dit moment onder die 33 cent uitkomen.

Ik denk wel dat het goed is om vast te stellen dat de kapitaalinjectie een belangrijke levensader van LOFT en de onderneming is en daar zijn wij verheugd over, met name omdat de bestaande aandeelhouders in dezen niet automatisch degenen waren die hoefden bij te storten. Dat gaat tegen een prijs. Er komt een flinke verwatering, nu meteen, en ook met die warrants, die ons nu niet meteen tot vreugde stemt, maar dat is de prijs die we moeten betalen om verder te kunnen met deze onderneming, en die we graag betalen. Dus nogmaals, complimenten voor het bereiken van deze financiering. Ik hecht er wel aan nog even te zeggen dat de deal een package deal is die een aantal onderwerpen met zich meebrengt: op remuneratie, op governance, die ons wat minder charmeert. Het feit dat deze onderwerpen erbij getrokken worden, misschien met de haren erbij gesleept, begrijp ik vanuit de onderneming en vanuit de situatie van de onderneming. Het enige wat ik erover wil zeggen, is dat we voor de toekomst hopen dat de onderneming in een bepaalde positieve groei en vibe terechtkomt, dat de nieuwe voorzitter van de RvC, de heer McCleary, binnen het Nederlandse corporate governance systeem de Nederlandse checks-and-balances die daarbij horen, de onderwerpen weet te scheiden en dat we in de toekomst die package deals niet meer hoeven te accepteren om het bedrijf naar de toekomst te kunnen laten kijken. Ik zou zeggen: met z'n allen de schouders eronder en maken dat LOFT daadwerkelijk de belofte inlost en laten we proberen deze package deals in de toekomst niet meer op deze manier vorm te hoeven geven. Dat wou ik erover zeggen. Dank u wel.

De heer Jansen

Meneer Hartog, hartelijk dank. Oprecht een woord van dank, want wij realiseren ons dat, zoals wij hier achter de tafel zitten, dat dit een package deal is. Wij kunnen niet in detail uitweiden op onderdelen en ook niet op het proces, maar ik hecht er waarde aan om namens ons allemaal te zeggen dat dit een proces is geweest dat in zijn ultieme vorm ertoe heeft geleid dat we ontzettend blij zijn met dit voorstel. U moet zich voorstellen dat er meerdere partijen zijn geweest in een zeer uitgebreid proces, waarbij we geen uitspraken kunnen doen over projecties, maar waarbij we u kunnen garanderen dat die projecties tot op de millimeter door allerlei partijen zijn bekeken en doorgerekend en gevalideerd of ze reëel waren of niet. Uiteindelijk stapt een behoorlijke groep investeerders hier met deze overtuiging in. Dat doen ze niet, als ze geen geloof hebben in deze propositie. En ik kan u zeggen dat ze zeer enthousiast zijn en met grote overtuiging hier instappen. Het is een consortium gerepresenteerd met een Amerikaanse signatuur. Dat betekent dat in dat proces en ook in de package er onderdelen zitten waar we wellicht wat minder blij mee zijn. Maar dat is niet de vraag want als dat de vraag was geweest dan was er misschien op onderdelen hier of daar gewijzigd of dan was het proces anders geweest, maar dat was het niet. Het was een package – je geeft en je neemt en uiteindelijk kom je ergens met elkaar. En dan is het ook nog bepalend in welke positie de firma is hoe veel je kunt geven en hoe veel je kunt vragen. Uiteindelijk komt daar netto, aan het einde van de streep, een package uit. En ik hoop dat ik u, namens ons allemaal, mag overtuigen van het feit dat we zeer hard hebben gevochten voor onze belangen en dat dit de package is die er is uitgekomen. Daar hebben we stelling tegen genomen. Dit package was een package en uiteindelijk hebben we daar, ook als commissarissen van gezegd, deze package vertegenwoordigd een waardering, een stap, in de richting waarvan we denken dat het voor de aandeelhouders van belang is, maar ook voor de stakeholders, waar wij voor staan, de medewerkers, de klanten. Wij denken dat wij hiermee een goede stap gaan nemen voor de firma en voor de aandeelhouders. Ik ben erg blij dat u dit zo schetst, want, inderdaad, het was een proces dat niet op alle fronten de maximale prijs verdient. Het zij zo.

Nu was meneer Stevense de eerste die zijn hand opstak.

De heer Stevense

Dank u wel meneer de voorzitter. Stevense, SRB. Wij gaan ervan uit dat dit ook in navolging is van het rapport van Boer & Croon en daar staat “de komende periode evalueren naar een meer agressieve aard. We willen een bevordering van verdere groei”. Is dat ook uitgemond in de package deal?

Want als we nu in het jaarverslag lezen, dan ... U zegt iedere keer 'we doen geen concrete uitspraken', maar er staat wel "expect to announce our conclusions in the second quarter of 2013". Dus, het is of het een of het ander. Of u geeft wat meer openheid, of u voldoet niet aan wat u in het jaarverslag schrijft.

De heer Aarts

Ik denk dat we daar wel aan voldoen en misschien zijn we daar niet nadrukkelijk genoeg in geweest, meneer Stevense. Maar de uitkomst van de strategische oriëntatie is deze financiering die op de vergadering wordt voorgesteld. Het project is daarmee tot een belangrijke mijlpaal gekomen. Met de afronding van dit project hebben we de financiering van LOFT zoals die ook vermeld is in de initiële aankondiging van het strategisch oriëntatieproces afgerond.

De heer Jansen

En daarmee leggen we de basis voor groei.

De heer Stevense

Ja, ja, dat begrijpen we heel goed, maar als we nou verder in het jaarverslag kijken, dan zien we Blikkenburg bijvoorbeeld. Vorig jaar stond erin dat hij 6,42 procent had. Nu staat erin "2011: including shares related to convertible loan: 6,4 procent. 31 december: 4,8 procent". Daar zou hij dus geen aandelen gehad hebben in 2011. Hoe zit dat?

De heer Aarts

Ik weet niet of we over individuele aandeelhouders moeten spreken...

De heer Jansen

Als ik uw vraag goed begrijp, hebben wij in het jaarverslag van 2011 een andere opstelling gegeven dan in het huidige jaarverslag, en daarmee zouden we wellicht een fout hebben gemaakt in de publicatie van het jaarverslag. Dat is wat u eigenlijk suggereert. Klopt dat? Hetzij in dit jaarverslag, dan wel in het voorgaand jaarverslag.

De heer Stevense

Ja, we snappen niet hoe...

De heer Jansen

Mogen we dat even offline uitzoeken? We moeten dat even nakijken. Dus ik noteer uw vraag, we gaan dat na deze vergadering nakijken. Als het betekent dat we ergens een publicatiefout hebben gemaakt, dan moeten we dat rectificeren en dan zullen we dat doen. Het is natuurlijk niet zo dat een aandeelhouder ineens verdwijnt. Wij nemen dat actiepoint mee als u dat goed vindt.

De heer Stevense

Prima.

De heer Jansen

Meneer Diaz.

De heer Diaz

Ik wilde even aanhaken op een eerdere vraagsteller van Florijn Investments met betrekking tot het verstrekken van informatie aan aandeelhouders en potentiële aandeelhouders. We hebben al eerder gesproken over het protocolleren van contacten met grootaandeelhouders en sowieso met aandeelhouders. Ik had het gevoel dat daar bij de vorige Raad van Commissarissen een gevoelig oor voor was, ik hoop dat dit ook voor de toekomst geldt.

Wanneer ik in het jaarverslag kijk, op pagina 37 over de externe communicatie, dan staat daar: “the board of directors and the supervisory board provides shareholders and other parties in the financial market with equal and simultaneous information about matters that may influence the company's share price”. Wat mij betreft is die regel hierbij met voeten getreden. Ik snap ook wel, als iets niet kan zoals het moet, dan moet het maar zoals het kan. Maar ik wil er toch sterk op aandringen dat alle aandeelhouders en potentiële aandeelhouders gelijk en dezelfde informatie krijgen. Dat is één punt.

Ik had al eerder vragen gesteld over de achtergrond van de investeerder. Ik begrijp dat die niet disclosed wordt, maar in Nederland hebben we de verplichting dat als er een meer dan vijfprocentsbelang is, dat dit gemeld wordt. Ik vraag me af welke rechtspersoon of welke naam gemeld gaat worden. Wellicht dat u daar iets over kan zeggen.

Verder was ik benieuwd naar de beleggingshorizon van de nieuwe investeerder en is hij eventueel bereid om, indien nodig, bij te financieren.

De heer Jansen

Ik stel voor dat we de beantwoording van uw vragen door meerdere mensen laten doen. Ik zal zelf iets over het eerste zeggen. En de heer Aarts zal de vragen twee en drie over de disclosure-rechten en de toekomst en de investeringshorizon beantwoorden.

Meneer Diaz, het is duidelijk dat wij geen enkele aandeelhouder willen bevoordelen in informatievoorziening, dus uw punt nemen wij zeer ter harte en we zijn het er ook mee eens. We hebben een heel uitzonderlijke situatie gehad, waarbij we in heel korte tijd en onder grote druk belangrijke dingen moesten doen. Wij hebben in een zeer korte periode een toetsing moeten doen, omdat dat door het proces niet anders kon, om een heel gecompliceerde situatie te voorkomen. Maar wij nemen uw punt zeer ter harte en zijn het er ook mee eens.

De heer Aarts

Uiteraard geldt ook voor de mogelijke nieuwe investeerder dat er een meldingsplicht is als dat aandeel meer dan vijf procent bedraagt. Uiteraard zal indien daar sprake van is, investeerders zich houden aan deze meldingsverplichting. Overigens gaat dat niet uw vraag beantwoorden wie er nu achter deze investering zit. Er is voor gekozen om deze investeerders confidentieel te houden. Als die verplichting er is, van die vijf procent, en er een melding zal zijn, zult u daar niet de namen lezen zoals u die graag zou willen horen.

De investeringshorizon die we gebruikt hebben met de nieuwe investeerder is er een van 2014. Maar pas op om met daaruit conclusies te trekken. Dit is de manier waarop we met deze investeerder gekeken hebben naar de benodigde investering in de organisatie, in de groei van LOFT. Zoals meneer Stevense al opmerkte, is dat een agressieve groei. Dat is een keuze die we maken. We denken dat we nu klaar zijn met de technologie om die agressieve groei te gaan belopen. Met deze horizon hebben we gekeken naar de financieringsbehoefte daarvan.

De heer Diaz

Mijn vraag was ook of er eventueel bereidheid is om bij te financieren als dat nodig is.

De heer Aarts

Dat zou u de aandeelhouder moeten vragen. Ik denk dat de manier waarop we de gesprekken gevoerd hebben en in het framework wat we met de investeerders die worden vertegenwoordigd door Nantahala hebben gecrafted, daar ruimte voor is. Dus technisch gezien is het antwoord 'ja'. Maar dit is natuurlijk afhankelijk van de toekomst en met name van de topline ontwikkeling van LOFT.

De heer Jansen

Meneer den Hollander, u had nog een vraag?

De heer Den Hollander

Ja, eigenlijk aanvullend op de vorige vraagsteller en op mijn eigen vraag. Als u dan toch niet wilt disclosen wat uw projecties zijn en als ik uit uw woorden opmaak dat iedereen gelijke informatie heeft, dan kan dat alleen zijn doordat een potentiële investeerder prognoses heeft gehad en bestaande investeerders niet. Is dat juist?

De heer Jansen

Ja, dat is juist. We hebben prognoses moeten maken om een due diligence mogelijk te maken, waarin natuurlijk door de potentieel investerende partij een zekere mate van een waardering wordt gedaan. Die zijn natuurlijk onder alle NDA-voorwaarden vervuld.

De heer Den Hollander

Dat zou dus betekenen dat u uw grootaandeelhouders niet heeft benaderd voor een herfinanciering? Als u dat wel heeft gedaan, dan is daar een prognose bij geweest.

De heer Jansen

Wat u zegt is correct. Maar u moet daarbij de historie goed in ogenschouw nemen. In een eerdere fase van het bedrijf is op enig moment door de bestaande aandeelhouders aangegeven dat de kans om verder te investeren in dit bedrijf, heel klein was. Als gevolg daarvan hebben de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur besloten om een strategische heroriëntatie aan te gaan. Dus historisch gezien was dit de aanleiding voor de strategische heroriëntatie waar we het nu over hebben.

De heer Den Hollander

U moet mij niet verkeerd begrijpen; ik ben blij dat u weer een financieringsbron heeft en dat de continuïteit in elk geval voorlopig gewaarborgd is. Het gaat mij erom hoe u met uw informatie omgaat. Een NDA is prima voor een potentiële nieuwe koper of investeerder, maar als u het aan de aandeelhouders, of die nu groot of klein zijn, als daar verschil tussen zit...

De heer Jansen

Nee, ook de bestaande aandeelhouders hebben niet meegedongen in deze financieringsronde. Dus het antwoord is 'nee'.

De heer Turkstra

Ja, mijn naam is Turkstra. Ik wil me aansluiten bij de meeste opmerkingen. Het is mooi dat er weer financiering is. Het is alleen voor de groeistrategie en dat betekent dat nu waarschijnlijk de kosten zullen stijgen vanwege de marketing- en salesinspanningen, en het bedrag dat nu opgehaald wordt en de stijging van de kosten en de verwachte stijging van de omzet. Is dit voldoende om het break-evenpunt te halen in de prognoses? Of is nu al voorzien dat er waarschijnlijk toch weer een nieuwe ronde nodig is omdat dat punt niet behaald wordt? Dat is de ene vraag.

En de tweede vraag is dat als ik naar vorige financieringsrondes kijk en kijk hoe dat verlopen is, met name toen een vorige grootaandeelhouder instapte, toen is er onenigheid ontstaan, ook met de Raad van Commissarissen vanwege de eventuele invloed die die aandeelhouder voor zich opeiste. Dat heeft zelfs geleid tot het terugtreden van potentiële nieuwe commissarissen en het terugtreden van de vorige Raad van Commissarissen. En nu komt er een nieuwe aandeelhouder binnen die, terwijl het bedrijf nu in een situatie zit waarbij minder risico gelopen wordt omdat het zicht op succes groter is, minder betaalt en bovendien nog eens de samenstelling bepaalt door het benoemen van een voorzitter. Ik weet, het is een package deal. Maar ik wil toch bekend maken dat ik het een ongunstige gang van zaken vind. Te veel invloed door een nieuwe aandeelhouder die relatief minder risico neemt dan bestaande aandeelhouders. En met name de samenstelling van de Raad van Commissarissen, want nu gaat er weer een wijziging optreden en als er nu iets belangrijk is in een bedrijf in deze fase, is het stabiliteit en continuïteit, met name ook in het bestuur en in de Raad van Commissarissen. Dat zie ik dan nu nog niet gebeuren.

De heer Jansen

Ja. Misschien even ten aanzien van uw laatste vraag: we hebben een agendapunt 6a, waarin het terugtreden van de voorzitter van de commissarissen aan de orde komt. Mag ik het laatste onderdeel van uw vraag even parkeren tot dat agendapunt.

De heer Aarts

Ja, die neem ik graag voor mijn rekening. Aan de andere kant, meneer Turkstra, is dit natuurlijk een andere manier om te vragen naar de toekomstige verwachtingen. En ik kan er dus ook weer niet zo veel over zeggen. Dus ik ga toch weer terug naar wat ik eerder zei: we doen geen uitspraken over de groei van de topline van LOFT. Ook uw vraag of dit voldoende is om daarmee de kosten te balanceren met de groei van die topline, kan ik niet beantwoorden.

De heer Turkstra

Maar het is wel juist dat er nu extra is geïnvesteerd door middel van een marketingorganisatie? Waar moet ik dan aan denken, worden er tien mensen aangenomen, worden er vijftien mensen aangenomen in de sales- en marketingafdelingen?

De heer Aarts

Het is zeker niet onze ambitie om de grootste IT-organisatie van Nederland te bouwen, dus we zullen zo min mogelijk mensen aannemen. Maar investeringen gaan verder dan alleen de groei van loonkosten. Ik vermeldde net al, het ontwikkelen van partnerships met medeverkopers van de producten en diensten van de LOFT-divisie. Ook daarin moet geïnvesteerd worden. Ik noemde dat de groei van marketing belangrijk voor ons is. Dat gaat gepaard met out-of-pocket-kosten gerelateerd aan communicatie: events, social media, et cetera.. Marketing en sales zijn zeer belangrijk, producten zijn zeker verkoopwaardig, want Crate&Barrel is er helemaal gelukkig mee. Maar dat ontslaat ons niet van de verplichting om te blijven investeren in de technologie.

De heer Louwers

Ik wilde even stilstaan bij de opmerking dat Nantahala het recht krijgt om een commissaris te benoemen. Dat is natuurlijk niet zo. Zij hebben het recht om hem voor te dragen, want eigenlijk zijn het de aandeelhouders die hem benoemen. Ik denk dat dit wel een belangrijk onderscheid is.

De heer Jansen

Meneer Diaz, u had nog een vraag.

De heer Diaz

Ja, ik heb een laatste vraag bij dit agendapunt. Ik wil even teruggrijpen op een discussie die we een aantal jaren geleden hebben gevoerd. Dat was de vraag over de wenselijkheid van een beursnotering. Ik kom hier al een aantal jaren en ik heb aardig wat financieringsrondes meegemaakt. Elke keer is gekozen voor een onderhandse plaatsing, geheel begrijpelijk overigens. Maar de vraag rijst dan waarvoor we nog een beursnotering hebben. Ik meen dat de notering zo'n honderdduizend euro per jaar kost. Stel dat die er niet zou zijn, dan zou dat een goede besparing zijn.

De heer Jansen

Ja, ik zal die vraag zelf beantwoorden. Eigenlijk is het antwoord op die vraag een onderdeel van de strategische heroriëntatie die we doormaken. En het is eigenlijk te vroeg om op dit moment daar finaal uitspraken over te doen, maar het is evident dat de stap vandaag een belangrijke strategische stap is. Wij monitoren de situatie verder. Ik kan u zeggen dat uw vraag ook op onze tafel ligt, een terechte vraag. En wij zullen, afhankelijk van de ontwikkelingen die zich in de komende periode zullen voltrekken, die vraag gaan beoordelen. Het heeft alles te maken met het profiel van de toekomstige organisatie.

De heer Diaz

U maakt me wel nieuwsgierig. Hoe ziet dat profiel er dan uit?

De heer Jansen

Dat begrijp ik, dat u dat wil weten.

De heer Diaz

Dan begrijp ik dat u daar geen antwoord op gaat geven.

De heer Jansen

Ja, het is een onderdeel van de strategische heroriëntatie.

De heer Stevense

Het is vaak wel zo, vooral als je in Amerika zaken doet, dat de beursnotering toch wel van belang is. Dus is het dan toch niet zo dat die kosten van de beursnotering opwegen tegen de commerciële voordelen?

De heer Aarts

Ik denk dat ik die vraag het beste kan beantwoorden. Wij hebben nog nooit commercieel voordeel gehad van onze beursnotering.

De heer Stevense

Dus ook niet met het zakendoen in Amerika?

De heer Aarts

Nee.

De heer Stevense

Ja, dan is misschien van de beurs af gaan nog het verstandigste...

De heer Jansen

Meneer Stevense, dat hangt er natuurlijk vanaf hoe het bedrijf zich ontwikkelt. Daar hebben we de strategische heroriëntering voor en ons voorstel hier is nog niet eens goedgekeurd. Het is natuurlijk onderdeel van zo'n strategische heroriëntatie dat je besluiten neemt over hoe je met je bedrijf de toekomst in wilt. Daar zitten we middenin. En afhankelijk daarvan komt de afgeleide vraag 'is de beursnotering, die wij inderdaad tot nu toe niet als louter zegenend ervaren, nog steeds iets wat we als een noodzakelijkheid terzijde moeten schuiven', of zijn er nieuwe inzichten en aanleidingen waardoor we denken dat we de beursnotering juist moeten voortzetten. Maar het is te vroeg in het proces om daar nu antwoord op te geven.

Andere vragen?

Daarmee stel ik vast dat wij uw vragen hebben beantwoord. Dat betekent dat dit ons brengt bij punt 5b, namelijk de besluitvorming ten aanzien van dit punt. Het voorstel dat ter besluitvorming voor u ligt, is de onderhandse plaatsing van aandelen ter financiering van de groeistrategie van LOFT. Daarbij wijzen we de Raad van Bestuur aan als het orgaan dat bevoegd is om te besluiten tot de uitgifte van maximaal 7.515.152 gewone aandelen tegen deze uitgiftekoers van 33 cent en tot uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht. Dat is het besluit waar u over moet gaan stemmen. Ik wil aan u vragen of er mensen zijn die zich wensen te onthouden van stemming?

Meneer Diaz.

De heer Diaz

Ik wil me niet onthouden van stemming. Ik had nog even een vraagje toen ik het agendapunt las. Er wordt gevraagd om een bevoegdheid voor vijf jaar. We hebben het geld nu nodig, dus waarom is gekozen voor een bevoegdheid van vijf jaar?

De heer Louwers

Er staat inderdaad vijf jaar, maar we denken dat het redelijk vlot is afgehandeld. U hoeft zich geen zorgen te maken dat we hier vijf jaar mee gaan wachten. Als er besloten wordt, gaan we uitvoeren.

De heer Jansen

Dan wil ik mijn vraag graag herhalen: zijn er onthoudingen? Zijn er mensen die tegen dit voorstel zijn? Daarmee stel ik vast dat honderd procent van de aanwezigen dit voorstel goedkeurt en daarmee is het aangenomen, waarvoor dank.

Dan agendapunt 5c. Dat is de goedkeuring van de uitgifte van warrants, zogenaamde opties, met uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht. Dan hebben we het over die 4.509.091 warrants. Zijn er mensen die zich wensen te onthouden van stemming? Zijn er aandeelhouders die tegen dit voorstel zijn? Nee. Dan is ook dit voorstel met honderd procent van de aanwezige stemmen aangenomen. Waarvoor dank.

Dat brengt ons dan bij punt 6a. De samenstelling van de Raad van Commissarissen en de toelichting bij het terugtreden van de heer Jansen als voorzitter en überhaupt als commissaris. Het is al door verschillende van u genoemd – de bottom line is dat dit een package deal was. Dit is een van de punten die zwaar is bevochten, zonder in details te willen treden. We hebben lang gestreden voor een scenario waarbij de continuïteit gewaarborgd bleef, met drie commissarissen. Dat punt heeft het in de onderhandelingen niet gered. De redenen zijn misschien interessant maar niet relevant voor deze discussie. Het nettoresultaat is dat er twee commissarissen overbleven. In onderling overleg – want de keuze was aan ons – hebben de heer Louwers en ik de situatie beoordeeld. Het ging niet zozeer om de voorzittersrol want de heer Louwers had ook de voorzittersrol op zich kunnen nemen. De vraag was meer 'wie treedt er terug'. Na ampel beraad hebben wij onderling besloten – ook zonder de Raad van Bestuur – wie van ons terugtreedt. De keuze is op mij gevallen. U bent wellicht heel benieuwd waarom. Het heeft functionele redenen. Ik wil u een reden noemen. Er was een nadrukkelijke wens van mij om terug te treden omdat mijn allerbeste vriend op sterven ligt en ik wenste mijn tijd vrij te krijgen om zijn sterven te begeleiden. Dat was eigenlijk de doorslaggevende reden voor mij om terug te treden. Ik ben zijn executeur testamentair en begrafeniscoördinator. Dus dat was waar de echte keuze op neer kwam, los van allerlei andere factoren. Ik hoop dat daarmee dat vraagstuk geadresseerd is, zowel voor wat betreft het aantal commissarissen als over wie er dan terugtreedt. Zijn er nog vragen?

Meneer Turkstra.

De heer Turkstra

Ik had net al een paar vragen. Betekent dat dit op verzoek van de nieuwe aandeelhouder de Raad van Commissarissen voor langere tijd uit twee personen blijft bestaan?

De heer Jansen

Dat is correct.

De heer Turkstra

Is daar een periode voor afgesproken? Het kan zijn dat door bepaalde ontwikkelingen een bepaalde kennis over achtergrond gewenst is in de Raad van Commissarissen dat je dan uitbreidt.

De heer Jansen

Daar is op zich in de totale package een periode voor, maar ik kan me voorstellen dat als alle aandeelhouders wensen dat dit veranderd wordt, dat dit met goedvinden van de aandeelhouder met wie deze package is gesloten, veranderd zou kunnen worden. Maar op dit moment was dat niet onderhandelbaar.

De heer Turkstra

Dus de minderheidsaandeelhouder heeft voor langere tijd vetorecht over de omvang van de Raad van Commissarissen. Als de meerderheid van de andere aandeelhouders zou besluiten een derde commissaris te benoemen, dan kan dat dus niet? Of wel?

De heer Jansen

Ja, dat kan dan wel.

De heer Turkstra

Dus dat kan wel?

De heer Jansen

Ja, ja.

Meneer Diaz.

De heer Diaz

Ik had ook een vraag met betrekking tot dit onderwerp. Ik kan me herinneren dat er nog niet zo lang geleden drie andere commissarissen aan de tafel zaten; de heer Houthakkers, Lindenberg, de heer Huisman. Met elk hun specifieke competentiegebieden: finance, juridische zaken, ondernemerschap en ICT. Ik maak me een beetje zorgen over de huidige samenstelling, of alle competentiegebieden aanwezig zijn. Is er voldoende kennis over juridische zaken, over Nederlands recht en dergelijke? Bij het vertrek van de heer Huisman is er gesproken over de mogelijkheid om zijn vacature op te vullen met twee plaatsen. Als ik het speelveld hier overzie; er is een aantal grote actieve aandeelhouders. Wanneer ik kijk naar het bestuur, die zijn al lang aanwezig. Het is belangrijk dat daar een Raad van Commissarissen tegenover zit met veel ervaring en die voldoende tegenwicht kan bieden. Ik zou graag willen horen hoe dat kan worden gewaarborgd. Als we de punten nu goedkeuren, dan zitten er twee commissarissen met weinig ervaring met NedSense. Is er dan wel voldoende kennis om toezicht te houden? Een ander punt is of alle commissarissen wel onafhankelijk zijn. Ik zie in de agenda dat ervan uit wordt gegaan dat er sprake is van onafhankelijkheid, maar dat kun je niet a priori stellen. En stel dat dit ter discussie komt, dan zijn er twee commissarissen en wie bepaalt dan of er sprake is van onafhankelijkheid?

De heer Jansen

Ja, misschien is het zinvol dat we van tevoren wat toelichten en daarna de nieuwe kandidaat-commissaris het woord geven, waarna hij zich kan voorstellen. Daarna kunnen uw vragen wellicht opnieuw gewaardeerd worden, want dan kunt u ze ook aan hem stellen. In elk geval is het zo dat de heer Louwers en ik zijn benoemd na een lang proces. Ik herinner me nog de vorige vergadering: wij zijn nadrukkelijk geselecteerd om de combi van onze kennis. We zijn beiden financieel, maar de heer Louwers is bij uitstek financieel, ook in corporate finance. Ik kom uit de ICT-markt, daar heb ik ruim vijftientig jaar in gewerkt en bovendien in zware management en executive posities. Dus onze combi is bewust gekozen. Het was natuurlijk niet de intentie om ons hier nu uit elkaar te halen. Het is gelopen zoals ik zojuist heb geschetst. Het was een voorzien scenario, want als je strategisch gaat heroriënteren, weet je nooit waar je uitkomt. Maar het was zeker niet de wens noch de intentie. Maar het is wat het nu is geworden. Daar staat tegenover dat we in de voordracht van de nieuwe kandidaat-commissaris, de heer McCleary, nadrukkelijk hebben gekeken naar wat de nieuwe kandidaat-commissaris binnen brengt en of dat goed is voor de toekomst van NedSense. Daarvan hebben wij allen, en in het bijzonder wijzelf, de conclusie getrokken dat de heer McCleary wel degelijk zeer relevante kennis inbrengt. Die kennis, zo hebben we vastgesteld, blijkt nog niet eens zozeer uit zijn CV pur sec, maar wel op het moment dat je met hem in dialoog gaat. Wij menen dus dat het uiteindelijk een voordracht is die wij van harte steunen. Daarvoor zult u kennis met hem moeten maken, om dat ook vast te stellen. Dan blijft het punt van de kennis van de Nederlandse governance, het punt van de onafhankelijkheid. Dat zijn punten waarvan ik voorstel dat u ze nog een keer aan hem stelt. Er wordt in elk geval alles aan gedaan om zijn governance-kennis van het Nederlands governance-recht te borgen.

Bovendien hebben we daarvoor ook nog de heer Louwers. De onafhankelijkheid zal hij zo zelf toelichten. Hij is weliswaar voorgedragen door de nieuwe investeerdersgroep, maar hij komt niet voort uit en hij representeert ook niet bij uitstek hen. Hij is alleen maar naar voren geschoven als een kandidaat, heeft ook geen betrokkenheid gehad in het hele proces waar we doorheen zijn gegaan. Hij is dus nadrukkelijk van buiten het proces als een kandidaat voorgesteld. Ik hoop dat dit iets meer context geeft over de kandidatuur.

Meneer Stevense.

Ik begrijp dat we nu inmiddels zijn aanbeland bij punt 6b of heeft u nog vragen aan mij als scheidend voorzitter?

De heer Stevense

Nou, het is een beetje moeilijk: bij welk punt het een en bij welk punt het ander. Mijn vraag is waarom de heer Louwers geen voorzitter is geworden. Hij draait een paar maanden mee en hij weet toch wat meer van de inside en alles. Hij heeft toch al wat kennis opgebouwd. De nieuwe kandidaat, die komt erin en die weet van de voorgeschiedenis weinig af. Waarom wordt hij dan gelijk voorzitter?

De heer Louwers

Volgens mij heeft het weinig zin om constant op individuele punten van de package in te gaan. De package is dat de nieuwe investeerder het recht heeft om een lid van de Raad van Commissarissen voor te dragen en dat die ook voorzitter wordt. De redenen daarachter, zult u aan de investeerder zelf moeten vragen. Wij hebben hier tijdens het proces naar gekeken, we hebben het beoordeeld. Het is een kaartenhuis en het kaartenhuis is zoals het hier staat. Het heeft weinig zin om hier vandaag na te gaan denken over waarom deze investeerder dat wil of waarom niet. Het enige wat belangrijk is, is dat wij onafhankelijk zijn. Wij zijn onafhankelijk, de heer McCleary is onafhankelijk. Het is ook aan u om te kijken en te toetsen of wij voldoen aan uw wensen of wij toezicht kunnen houden. Als u twijfelt aan de capaciteiten en kwaliteiten van de commissarissen, dan kunt u dat ieder jaar op de aandeelhoudersvergadering kenbaar maken. Ik denk dat dit het belangrijkste is. Is denk niet dat het belangrijk is om te vragen waarom ik geen voorzitter ben geworden of waarom we niet met zijn drieën zijn gebleven. Het is wat het is. Het is een kaartenhuis...

De heer Stevense

Als het dan maar niet in elkaar stort...

De heer Louwers

Daar heeft u een Raad van Bestuur en een Raad van Commissarissen voor en de jaarlijkse aandeelhoudersvergadering om daar vragen over te stellen. Ik denk dat we het daarbij moeten laten.

De heer Aarts

Ik vind de vergelijking met een kaartenhuis ongelukkig. Ik kan me voorstellen, meneer Stevense, dat het wennen zal zijn om in de aandeelhoudersvergadering de Engelse taal te moeten voeren. Dat wordt even wennen, voor iedereen. U moet zich er in elk geval van bewust zijn dat binnen NedSense de contacten met de Amerikaanse markt in termen van medewerkers en klanten, iets is van de dagelijkse orde. Voor ons is dit niet iets nieuws. Het feit dat er veel gereisd wordt, is niet nieuw. Het feit dat er web-conferencing wordt toegepast, is niet nieuw. Dat is een zaak van iedere dag. Ik wil u daarmee wat meer comfort geven, dat het voor deze organisatie een heel normale stap is om ook in het bestuur een Amerikaanse vertegenwoordiging te hebben.

De heer Jansen

Het heeft ook voordelen, want de Amerikaanse markt wordt in grote mate ontsloten...

De heer Stevense

Ja, maar anderzijds, ik vroeg net naar het nut van de beursnotering. We waren in de veronderstelling, dat om echt te acteren op de Amerikaanse markt, een beursnotering een pro is. Nu blijkt dat dit geen waarde toevoegt. U bent een kleine onderneming...

De heer Jansen

Dat hebben we niet gezegd. We hebben gezegd dat de beursnotering momenteel door ons niet als waardevol wordt ervaren, maar hij is historisch daar. We hebben ook gezegd dat een beursnotering in de toekomst afhangt van de strategische ontwikkeling van het bedrijf en dat wij op dit moment niet een finale conclusie willen trekken over die beursnotering omdat wij bezig zijn de strategische vorming van het bedrijf opnieuw in te richten. Daarmee moet het antwoord uitgesteld worden of we daarmee doorgaan of niet. Dat is te vroeg om daar nu op te antwoorden.

De heer Stevense

Oké.

De heer Jansen

Ten slotte is het zo dat het feit dat we met deze package u een voorstel kunnen aanbieden wel een resultante is van de onderhandelingen. U zei metaforisch dat het package in elkaar kan storten. Maar u moet zich voorstellen: het package staat als een kaartenhuis omdat we het zo hebben uitonderhandeld met elkaar. Het is ook een onderdeel van het huis dat er wel staat. Dat is de keerzijde, dat is de positieve kant van de onderhandelingen. Er komt wel 2,48 miljoen binnen en een investeerder die gelooft in dit product. En daar doen we het voor. Dat is waar we uiteindelijk onze goedkeuring aan hebben gegeven. En dat er dingen zijn die we niet leuk vonden, niet verstandig, of niet dit of dat, dat was de package. Daar hebben we lang en hard over onderhandeld en dit is het resultaat.

Mag ik dan nu... May I ask Macky McCleary to present himself to you? You can stay there, just turn your face to the people out there. You want a microphone? Then you can walk around maybe.

Mr. McCleary

My name is Sidney McCleary IV. Most people call me Macky, that's why they all refer to me as Macky. I can say I did hear all of the questions. I'll just quickly tell you a little bit about myself and why I think this is a very good fit.

De heer Aarts

Een puntje van orde. Is een vertaling nodig? Nee hè?

De heer Jansen

You continue. No translation...

Mr. McCleary

Ok, great. Put simply, where NedSense now is by my understanding, is after many years of investment in what is clearly a beautiful product, you're at a point where you need to go and sell it. You need to sell it for profit. With my background in both sales and marketing strategies in the United States and in the Americas in general, and with my personal knowledge of – I'm trained as an architect in 3D modeling and design – both how to use the programs and what the top end of that market looks like as well as the market contacts in the United States, I think we're very well poised to do that over the next twelve months. Understanding all of the pressure that's on those twelve months. Does that make sense? Any other questions?

De heer Jansen

At least answer a few questions, Macky, on how you can assure, ascertain, the independent role that you would play and the specific knowledge of the Dutch governance. Can you say a few words on that?

Mr. McCleary

So, on the independence issue, as was mentioned before, I was not involved in the deal itself in any way, the understanding of the details of the deal. So I'm not a representative of Nantahala, I am the person they have chosen to sit on the board. I'm not a member of the Nantahala company, I am an independent individual. As I believe Chris was saying earlier, the responsibility of the supervisor of the board is to be independent, put simply. And if it would seem as though I'm not, Richard and I would have to need to make a decision, and Richard would have to let me know that he needs to take an action and I think that that is a very fair way to be. I think the two most important things about this role are the responsibility for communication with the shareholders and the independence from shareholders and all the other stakeholders to serve the greater interests of the company.

Dutch governance. Put simply, I did not know much about Dutch governance prior to this role. However, I'm already been provided with quite a bit of support from the legal community that serves the company and I feel very comfortable that I have the knowledge of the American system and how it translates into the Dutch system to operate properly in this role. But, to Chris's earlier point, if it seems that that is not the case, next year at the shareholders meeting I expect to be held to account for it.

De heer Jansen

Ok, thank you for your presentation and introduction.

Zijn er nog vragen ten aanzien van Macky? Ja, meneer Diaz.

De heer Diaz

Ik vroeg me af in hoeverre er praktische afspraken zijn gemaakt over het houden van toezicht? Ik neem aan dat Macky in de Verenigde Staten woont en dat er een flinke afstand is tussen Vianen en Amerika. Zijn er afspraken over hoe vaak er fysiek contact is tussen de benodigde personen? Zeker wanneer de rol als president-commissaris betreft, vervult hij wel een centrale rol tussen de Raad van Commissarissen en het bestuur.

De heer Jansen

Wie van jullie wil daar iets over zeggen?

De heer Aarts

Ik kan daar wel iets over zeggen. We hebben met Macky afgesproken dat we op dit moment in een wekelijkse call hem zo snel mogelijk op het paard helpen. Dat doen we al een tijdje, sinds de aankondiging van de transactie zijn we direct begonnen met die wekelijkse call. Daarnaast zijn we inmiddels gewend om maandelijks naar de cijfers te kijken, daar zullen we mee doorgaan. Dat gaat over een call, en/of webconferencing. Last but not least zullen er fysieke meetings zijn waarin we elkaar treffen, dat zal het moment zijn dat Macky overkomt naar Nederland, en waarbij we stilstaan bij alle zaken die NedSense aangaan. Op dit moment is er een afspraak om dat vijf keer per jaar te doen.

De heer Jansen

Andere vragen? Nee. Dan wil ik overgaan tot punt 6b2. De benoeming van de heer McCleary tot nieuwe voorzitter van de commissarissen. Zoals gesteld: wij steunen deze voordracht, wij denken dat het een belangrijke bijdrage aan de firma kan leveren in de ontwikkeling en de verkoop van LOFT en we denken ook dat zijn persoon en zijn bestuurlijke ervaring prima passen in deze rol en dat de samenwerkingsstructuur, prima zijn weg zal vinden. Het past ook bij de internationale structuur die NedSense toch al heeft, zowel met NedGraphics als met LOFT. Eigenlijk is het wat ons betreft helemaal prima. Wij steunen dit. Ik wil u vragen om ons daarin te steunen. Opnieuw de vraag of er voor de benoeming van de heer McCleary onthoudingen zijn. Wilt u dan uw hand opsteken? Zijn er aandeelhouders tegen deze benoeming? Nee. Dan stel ik vast dat honderd procent van de aanwezigen deze voordracht steunt, waarmee de heer McCleary per einde van deze vergadering is benoemd tot nieuwe voorzitter van de commissarissen. Dank u voor deze steun.

Dan komen we bij punt 7. Nog iedereen akkoord, ten aanzien van de noodzakelijke breaks?

De heer Stevense

Nou, ik moet nu toch even naar het toilet.

De heer Jansen

Ik stel voor dat een break van vijf minuten hebben. Even de benen strekken.

De heer Jansen

Alvorens we beginnen met punt 7, kan ik u melden dat we broodjes hebben geregeld. Er zijn veel vragen, dat hadden we ook verwacht.

Ik stel voor dat we overgaan naar punt 7, Remuneratiebeleid van de Raad van Bestuur, en daarover zal de heer Louwers een toelichting geven.

De heer Louwers

Het volgende punt is – ik hecht eraan om dat vooraf aan te geven – onlosmakelijk verbonden met wat we net besproken hebben en is ook onderdeel van de afspraak die is gemaakt met Nantahala. Nantahala probeert daarmee te bereiken dat de belangen van vennootschap, Raad van Bestuur en aandeelhouders parallel lopen. Dan heeft u in elk geval de achtergrond van waarom we voorstellen wat we voorstellen. Ik probeer zo dicht mogelijk bij de toelichting te blijven, dus ik zal hem gewoon voorlezen.

Wat wij voorstellen, is om het remuneratiebeleid wat op 5 juni vorig jaar is goedgekeurd door de aandeelhoudersvergadering, aan te vullen met de volgende elementen voor elk lid van de Raad van Bestuur:

- toekenning van 200.000 gewone aandelen NedSense, onder de opschortende voorwaarde dat de koers van een gewoon aandeel op Euronext in Amsterdam gedurende een aaneengesloten periode van zes maanden hoger dan Eur 0,46 noteert;
- de toekenning van 400.000 gewone aandelen NedSense, onder de opschortende voorwaarde dat die koers zes maanden hoger dan Eur 0,80 noteert;
- een kwijtschelding van een vijfde deel van de leningen (inclusief rente) verstrekt aan elk lid van de Raad van Bestuur door de vennootschap, en vier jaarlijkse verdere kwijtscheldingen (elk ook van een vijfde deel) van de leningen (inclusief rente) verstrekt aan elk lid van de Raad van Bestuur door de vennootschap. De kwijtscheldingen zullen worden gedaan op 31 december, beginnende op 31 december 2013. Indien een lid van de Raad van Bestuur aftreedt voordat de leningen (inclusief rente) verstrekt aan dit lid volledig zijn kwijtgescholden, zal het resterende bedrag van de lening (inclusief rente) in één keer worden kwijtgescholden door de vennootschap.

Nogmaals, ik wil u op het hart drukken, dit is onderdeel van de afspraken die gemaakt zijn met Nantahala. Deze afspraken zijn onderdeel van de overeenkomst die gesloten is. Het is al een paar keer gezegd vandaag: het is een package deal en dit is onderdeel van de package. Heeft u vragen?

De heer Jansen

Meneer Oberdorfer.

De heer Oberdorfer

Oberdorfer, Project Holland Fonds. Het behoeft verder geen toelichting dat dit onderdeel van de package is en dat wij de package steunen en dat wij blij zijn dat de package er is zoals die er is. Dat geldt ook voor agendapunt 7. Ik wil wel één opmerking maken, of dat wil zeggen, ik wil één toezegging van u. Dat heeft betrekking op punt 7, met name de derde bullet: de kwijtschelding van de leningen. Zonder daar inhoudelijk op in te gaan – ik ben blij dat er alignment is tussen de belangen van de aandeelhouders, de vennootschap en het bestuur. Maar ik vind het wel belangrijk om van jullie te horen dat enige fiscale consequentie voor rekening van de ontvangers, in dezen: de Raad van Bestuur, is.

Zodat we niet voor verrassingen komen te staan in de toekomst als de fiscus zou zeggen 'we zien kwijtschelding als loon en de firma NedSense moet nog even de hele zaak bruteren en daar loonbelasting over afdragen', want dan wordt de 2,5 miljoen die toegezegd is, wel heel snel opgesoupeerd. Dus ik hoop dat jullie dat kunnen toezeggen. Dat was mijn enige vraag.

De heer Louwers

Wij zullen proberen om voor ieder de fiscale consequenties zo beperkt mogelijk te houden en dus ook voor de onderneming.

De heer Oberdorfer

Dat klinkt nog een beetje vaag.

De heer Stevense

We hadden wel wat meer uitleg verwacht.

De heer Oberdorfer

Ik wil niet zeggen dat er eventuele fiscale consequenties zullen zijn, het liefst hebben we natuurlijk dat dit allemaal nul is. Ik kan dat niet overzien. Mijn punt is, er wordt een lening van vijf ton kwijtgescholden, daar stellen we uitdrukkelijk mee in. Dat is onderdeel van de package. Maar de situatie is wel een andere als zou blijken dat de onderneming nog eens vijf ton extra kwijt is aan belastingen. Het is beloning en we willen ook dat beloning belast wordt waar deze genoten wordt en niet dat die verdubbeld belast van de onderneming komt. Ik wil ook graag dat dit in de notulen van deze vergadering wordt opgenomen.

De heer Louwers

Dat begrijp ik.

De heer Jansen

Dat we dat begrijpen, wil niet zeggen dat dit fiscaal mogelijk is. Dat moet nader uitgezocht worden. We hebben daar natuurlijk al wat onderzoek naar gedaan. Zoals u het nu stelt, waarmee u honderd procent garantie krijgt dat het zo kan gaan, kunnen wij u op dit moment niet geven. Meneer Turkstra.

De heer Turkstra

Ik had een paar puntjes. Eentje vanwege de waarschijnlijke brutering, voor zover ik daar verstand van heb. Dan is het inderdaad honderdduizend euro per persoon, per jaar, die dan in de kosten zou drukken. Dus ik had dezelfde vraag als mijn voorganger.

En de tweede is – daar staat dat het onderdeel van de package is. Misschien heb ik iets gemist, ik wist niet dat dit een deel van de package van de nieuwe financier was. Er staat ook 'alignment met de Raad van Bestuur'. Daar heb ik een probleem met het kwijtschelden van de leningen. Nogmaals, ik wil niet negatief zijn. We hebben een prima bestuur en die moet ook adequaat beloond worden. Maar die lening is indertijd verstrekt, op verzoek van een vorige aandeelhouder, zodat de Raad van Bestuur commitment heeft bij het bedrijf en zodat ook de belangen aligned zijn, want ze hebben met dat geld aandelen gekocht. Tegen hun is gezegd dat het marktconform zou zijn en er zouden geen 'free lunches' zijn. Nu zakt de koers en nu wordt de lening kwijtgescholden. Volgens mij is daarmee een stukje van de alignment daarmee verbroken. Niet met die andere twee punten, en daarom zal ik ook voor stemmen. Maar mijn punt is: toen is gezegd 'marktconform', 'geen free lunches' en die commitment. En nu zie ik toch iets wat niet helemaal conform de toen gedane afspraken is.

De heer Aarts

Nee, ik heb daar niets aan toe te voegen.

De heer Diaz

Ik wil daar graag ook iets over zeggen. Want die lening is toen verstrekt om aandelen te kunnen kopen en die aandelen waren dan bedoeld om de belangen parallel te laten lopen. Ik heb gehoord dat het een package deal is en dat het bedoeld is om de belangen parallel te laten lopen, maar we hebben vorig jaar een remuneratiebeleid goedgekeurd dat gebaseerd was op onderzoek. Kennelijk was dat toen goed. Wat er nu gebeurt, is dat er als het ware een loonsverhoging wordt gegeven en de vraag is, is dat terecht of niet. Als ik kijk naar hoe veel van de variabele beloning is uitgekeerd, dan is dat vijftig procent. Dus ik kan constateren dat er niet excellent gepresteerd is. Zijn er geen andere middelen om de belangen parallel te trekken? Het was ook goed mogelijk geweest dat de heren opnieuw aandelen hadden gekocht, zoals de vorige keer. Kunt u inzicht geven in hoe dit tot stand is gekomen. Ik kan me ook voorstellen dat dit een package deal is, en dat dit het wisselgeld is dat richting NedSense is gegaan.

De heer Jansen

Niemand achter de tafel wil er verder iets op toelichten, dus ik zal er dan dit van zeggen. Het is precies gegaan zoals u schetst. Het is een package deal. Er zijn onderdelen geweest in het proces waar we natuurlijk onze vragen bij hebben gesteld. Wat heel duidelijk is geworden in het proces is dat het consortium onder leiding van Nantahala met een venture-capital-achtige benadering, met een Amerikaanse culturele basis, naar deze transactie heeft gekeken en daarbij de Raad van Bestuur maximaal heeft willen motiveren om een aandelenkoers van eur 0,46 en eur 0,80 te bereiken. Die komt natuurlijk, als dat gaat gebeuren, ten gunste van alle aandeelhouders. Dat is hun insteek geweest en dit is de package die zij uiteindelijk hebben uitonderhandeld, waarbij er natuurlijk aan alle kanten met elkaar is gevrijworsteld over hoe dat package eruit moest zien. Dit is uiteindelijk wat eruit is gekomen. Je ziet hier duidelijk een Amerikaanse signatuur in, je ziet hier duidelijk een private-equity-partij in die gewend is als venture capitalist te opereren. En dan heb je ook nog de context waarin we wel of niet in staat zijn om te laveren en ergens iets van te vinden en dit is wat het is geworden.

De heer Diaz

Ik zal me onthouden van stemming.

De heer Jansen

Meneer Stevense.

De heer Stevense

Nu blijft natuurlijk toch het punt, dat niet goed is onderzocht wat de fiscale consequenties zijn.

De heer Jansen

Wij hebben al behoorlijk wat fiscaal werk gedaan.

De heer Stevense

Ja, behoorlijk wat gedaan, maar niet alles.

De heer Jansen

Bepaalde situaties moeten zich nog maar aandienen. We hebben verschillende mogelijkheden hier en de tijd gaat voort en het kan ook zijn dat belastingregels veranderen door de tijd heen. Je moet acteren met de kennis van vandaag. Vandaar ook dat we hebben gezegd, het verzoek van de heer Oberdorfer kunnen we niet honoreren. Er zijn fiscale consequenties, zowel voor de ontvangende partij als voor de partij die het uiteindelijk geeft. Daar kunnen we op dit moment, onder het huidige belastingregime, niet onderuit. Dat hebben we ons gerealiseerd, dat hebben we besproken en dit is het eindresultaat. Daarmee hebben we van doen. Maar goed, we hebben vijf jaar voor ons liggen en daarin kan heel veel gebeuren. En we moeten, op het moment dat iets gebeurt, kijken wat op dat moment de fiscale regels zijn waaraan we ons moeten houden. We kunnen dus geen garanties geven.

Die situatie is voor nu wel duidelijk, op basis van dit moment, maar dat is niet noodzakelijk. We hebben op dit moment allerlei belastingregimes die aan allerlei zaken onderhevig zijn. Het is helaas niet anders dan wat het is.

Andere vragen? Ja, meneer Den Hollander.

De heer Den Hollander

Mijn naam is Den Hollander, voor Florijn Investments. U neemt zelf de uitdrukking 'alignment of interests' in de mond...

De heer Jansen

De heer Oberdorfer heeft dat woord gebruikt, ik heb dat woord niet gebruikt.

De heer Den Hollander

Nou, ik zie niet ... In variabele componenten zie ik dat wel, maar als er vaste componenten in een salaris worden toegevoegd, dan zie ik dat niet. Ik zie niet hoe ik als aandeelhouder daar beter van word.

De heer Jansen

Misschien moet u uw vraag aan de heer Oberdorfer stellen, want hij heeft die woorden gebruikt.

De heer Oberdorfer

Volgens mij heb ik woorden van u herhaald.

De heer Den Hollander

Ja, ik denk het ook, dat het bij u vandaan kwam, dus ik zou toch wel graag een verklaring zien van hoe u dat ziet en verantwoordt.

De heer Jansen

Kwamen die van jou (gericht aan dhr. Louwers), die woorden?

De heer Louwers

Waar ik met name op doelde, waren de variabele elementen uit dit stuk.

De heer Den Hollander

Maar daar worden vaste componenten als het kwijtschelden van de lening ook toegevoegd.

De heer Louwers

De volgende keer als de aandeelhouder hier aanwezig is, kunt u hem de vraag stellen. Ik ben slechts de boodschapper, wat vervelend is, maar goed. Het begint een beetje een herhaling van zetten te worden...

De heer Den Hollander

Ik wil van u toch wel graag een uitspraak horen over waarvoor u zelf staat, ondanks dat dit een package deal is.

De heer Louwers

Waar wij zelf voor staan, is dat wij achter dit pakket staan. Dat is waar we voor staan.

De heer Jansen

Het totale pakket.

De heer Louwers

Het totale pakket. En meer dan dat is niet van belang. Als wij niet achter het totale pakket hadden gestaan, hadden we hier niet gezeten met zijn allen. Dan hadden we hier wel gezeten, maar niet over dit onderwerp gesproken.

De heer Jansen

Het is evident dat wij niet achter elk individuele punt van dit totale pakket staan. Maar dat is niet de vraag. Op die punten waar wij van mening waren dat het pakket in onze ogen veranderd moest worden, hebben we daar onze maximale krachten op losgelaten. Een aantal van die elementen heeft gewerkt en sommige elementen hebben we niet van tafel gekregen. Als we door hadden gedrukt, dan waren er andere consequenties geweest en die vonden we het niet waard. Dus daarom zeggen we steeds, het is vervelend, maar dit is dus het eindresultaat van het proces van een paar maanden onderhandelen. En dan, you win some, you lose some. Het is wat het is. We kunnen het hoogstens aan u voorleggen. Dit is wat we met elkaar hebben bereikt.

Andere vragen?

Dan wil ik graag overgaan tot besluitvorming. Het voorstel van ons is om 200.000 gewone aandelen toe te kennen, bij een beursnotering van eur 0,46 en 400.000 aandelen bij een notering van eur 0,80 en gedurende vijf jaar voor een vijfde voor elk jaar opvolgend akkoord te gaan met een kwijtschelding van de lening met alle fiscale consequenties van dien aan alle kanten. Dat is het voorstel. Mijn vraag aan u is wie zich wil onthouden van stemming. Dat is de heer Diaz, van de VEB. De vraag is wie tegen dit voorstel is. Dan stel ik vast dat, met uitzondering van de heer Diaz namens de VEB, alle anderen voor stemmen. Daarmee is dit voorstel aangenomen, waarvoor dank.

Dan gaan we over naar punt 8 van de agenda, de benoeming van de accountant, en daarvoor geef ik graag het woord aan de heer Aarts.

De heer Aarts

Bij het publiceren van de agenda en de toelichting op de agenda, hadden wij het voornemen om een accountant voor te dragen tijdens deze vergadering. Dit nadat wij, als gezamenlijk bestuur, hadden besloten om de keuze van de accountant te tenderen. Dat proces loopt echter nog en we hebben dat nog niet kunnen afronden. Dit door drukte in de agenda. Dit betekent dat wij de vergadering graag willen vragen voor een mandaat om de accountant te benoemen. We hebben momenteel een aantal voorstellen van accountantskantoren in beraad, maar dat heeft nog niet geleid tot een selectie en voordracht. Vandaar dat wij dit besluitpunt iets anders willen insteken. In plaats van een benoeming willen we vragen om het mandaat te verstrekken aan de gezamenlijke Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur om de accountant na deze vergadering te selecteren en te benoemen.

De heer Stevense

In het jaarverslag, ik hanteer pagina 16, daar staat 'his nomination was approved by the annual general meeting of shareholders, May 5th, 2012'. Dat komt mij een beetje onbekend voor.

De heer Jansen

Er was geen algemene vergadering op vijf mei, dat moet vijf juni zijn. Dus als dat correct is, dan hebben we daar een... Welke pagina was dat, zei u?

De heer Stevense

Pagina 16

De heer Aarts

U kijkt daarbij naar het jaarverslag van 2012?

De heer Stevense
2012

De heer Aarts

Op mijn pagina 16 staat een hele mooie foto van een huiskamer, dus dat klopt niet.

De heer Stevense

Ja maar met het scrollen, komt er onderin een paginanummer. Het zal een hogere...

De heer Jansen

Kunt u dan de passage even noemen? Onder welk hoofdstuk in het jaarverslag staat de passage.

De heer Stevense

'KPMG acted as auditor of the company...'

De heer Jansen

Pagina 30, dat is niet helemaal pagina 16. O ja, May 5th 2012, dat moet juni zijn. Dat moet 5 juni zijn, 2012, dat is een fout. Een typefout, dat heeft u goed gezien. Het paginanummer was niet correct, maar inderdaad, u heeft dat scherp gezien.

De heer Stevense

Ja, ik kwam er niet helemaal uit, dus ik heb gewoon aangehouden wat er onderin mijn scherm kwam.

De heer Jansen

Het is een pijnlijke fout. Het staat op dezelfde pagina goed, in een volgende paragraaf, maar niet in die ene. Dus wij danken u voor uw opmerkzaamheid en gaan het corrigeren. Het is een pijnlijke fout. 5 juni moet het zijn, dank u wel.

Meneer Turkstra.

De heer Turkstra

Een heel korte vraag. De heer Aarts zegt al dat de keuze voor een accountant is vertraagd vanwege drukke agenda's. Dat is precies mijn vraag: gezien alle consternatie, vraag ik mij af wat de reden is om nu over te gaan op een nieuwe accountant met alle tijd die dat met zich mee brengt, en niet volgend jaar of over twee jaar als we in wat rustiger vaarwater zijn. Wat is de directe aanleiding om het nu te doen, terwijl de focus eigenlijk ergens anders zou moeten liggen dan bij de verandering van accountant?

De heer Jansen

Wij moeten sowieso, procedureel, elk jaar een keuze maken. Het is een gegeven; wij moeten een besluit nemen, al besluiten we om door te gaan. We hebben deze keer besloten – in anticipatie op de governance code, die ons in de toekomst sowieso verplicht om van accountant te wisselen – om een marktverkenning te doen. Die marktverkenning geeft ons mogelijk aanleiding om nu te switchen, dan wel nog niet. Die marktorientatie hebben we nog niet afgerond, en daarmee konden we vandaag het resultaat daarvan dus nog niet aan u voorleggen. Dat is de praktische kant. Want we ontvangen inderdaad te midden van alle drukte offertes en die moeten we beoordelen, maar niet...

De heer Turkstra

Dat is precies mijn punt. Waarom niet dit alles achterwege laten en volgend jaar of daarna als er meer tijd is voor dit soort zaken ...

De heer Jansen

We wilden wel die oriëntatie nu alvast in gaan. Dat was een keuze die we een paar maanden geleden gemaakt hebben. Wil jij daar nog iets over zeggen?

De heer Louwers

Bovendien, Frank van het Kaar (KPMG) zit erbij, dus wij moeten hem ook niet negeren.

De heer Louwers

We wegen het zeker mee, maar we willen ook wel graag de benchmark dat wat wij betalen aan KPMG marktconform is. De manier om dat te doen, is door in elk geval een rondje langs de velden te maken. Het is in elk geval een van de punten die we meewegen.

De heer Stevens

Komt er hiervoor een BAVA?

De heer Louwers

Nee, we vragen om een mandaat.

De heer Jansen

Het voorstel dat wij aan deze vergadering willen doen, is om het mandaat te verstrekken aan de commissarissen en de bestuursleden samen, om, wanneer de offertes binnen zijn, onze keuze namens u te mogen maken. Meneer Diaz heeft daar nog een vraag over.

De heer Diaz

Twee opmerkingen. In de agenda bij de toelichting staat dat er sprake was van een evaluatie en van de heer Aarts begrijp ik dat er sprake is van een tendering. Wat ik las, wekte bij mij een andere indruk dan dat er nu een offerteproces speelt. Wat dat betreft is dat punt verhelderd. Een ander punt op het gebied van corporate governance is dat er om bevoegdheid wordt gevraagd voor de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen om de accountant te benoemen. Vanuit het oogpunt van corporate governance is het beter dat die bevoegdheid enkel bij de Raad van Commissarissen ligt. Mijn vraag is waarom er gekozen is voor deze constructie. Wellicht kunt u daar iets over zeggen.

De heer Jansen

Die constructie is gekozen omdat wij als commissarissen en bestuur op een aantal punten heel nauw samenwerken. Het is ook duidelijk dat een accountant ook in operationele zin in zijn controle-activiteiten veelvuldig met Raad van Bestuur en zijn mensen werkt. Dus wij vonden het belangrijk dat de leden van de Raad van Bestuur daar ook een gevoel bij hebben. Dat laat onverlet dat wij er natuurlijk anders in zitten dan de Raad van Bestuur. Wij zagen er zelf geen bezwaar in om dat in gezamenlijkheid te doen, waarbij wij ons realiseren dat wij uiteindelijk de onafhankelijke partij zijn die ultimo... Dus als zij a zeggen en wij b, dan heb je een discussie en dan is het waarschijnlijk zo dat de kant van de commissarissen het uiteindelijke besluit gaat nemen.

De heer Diaz

Mijn punt is dat de accountant het werk van de Raad van Bestuur moet beoordelen. Wanneer de Raad van Bestuur invloed heeft op de benoeming van de accountant, kan de onafhankelijkheid van de accountant geraakt worden.

De heer Aarts

Ik wil er niet een heel moeilijk agendapunt van maken. Als dat de voorkeur heeft van de vergadering, dan zou ik het zo willen formuleren, dat het een mandaat is dat we vragen voor de Raad van Commissarissen. Meneer Diaz heeft in die zin volledig gelijk.

De heer Jansen

Het is zuiverder, u heeft gelijk. Dus uw voorstel is om dat mandaat niet te verstrekken aan de Raad van Bestuur, maar alleen aan de Raad van Commissarissen, dat is wat u wilt?

De heer Diaz

Dat zou de ideale situatie zijn. De vraag is of dit agendapunt juridisch nog gewijzigd kan worden.

De heer Jansen

Wij hebben er geen probleem mee om het besluit alleen bij de commissarissen neer te leggen. Dat lijkt ons zuiverder, dus dat is prima.

De heer Diaz

Misschien kunnen we dan over beide agendapunten stemmen, want stel dat die wijziging juridisch niet is toegestaan, dan heb je in elk geval een agendapunt dat wel correct is.

De heer Jansen

Ja, dat is dan praktisch gezien een goede oplossing. Dank u wel voor uw goede suggestie. Dan wil ik graag het voorstel zoals het er nu ligt, in stemming brengen. Dat wil zeggen dat de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur gezamenlijk het mandaat van u krijgen om een accountant te kiezen nadat we onze marktverkenning hebben afgerond. Ik zou willen vragen wie zich op dit punt van stemming onthoudt. Dat is de heer Diaz. Wie is tegen? Niemand. Dat betekent dat dit voorstel, met uitzondering van de VEB, is aangenomen. Het alternatieve voorstel, ook ter besluitvorming, is dat alleen de Raad van Commissarissen dit mandaat krijgt. Wie onthoudt zich van stemming? Niemand. Wie is tegen? Dat is ook niemand. Daarmee is ook dat voorstel met honderd procent van de stemmen goedgekeurd, waarvoor dank. Correct punt, hartelijk dank.

Dan gaan we naar punt 9, de aanwijzing van de Raad van Bestuur als het orgaan dat bevoegd is te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen en tot uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht tot maximaal tien procent van het geplaatste kapitaal, dat alles ten behoeve van key personnel. Daarvoor wil ik graag het woord geven aan de heer Louwers.

De heer Louwers

Dit valt uiteen in twee stukken. Een deel hiervan is onlosmakelijk verbonden met de package die is afgesproken met Nantahala. Ik weet dat het misschien afgezaagd begint te klinken, maar dat is wat er gebeurd is. Daarnaast denken wij dat het een omissie is geweest in het remuneratiebeleid dat vorig jaar is besproken. Wij denken dat sleutelpersoneel wel degelijk beloond zou moeten worden met voorwaardelijke aandelen zoals dat ook voor de Raad van Bestuur van toepassing is. Dat is vorig jaar niet ingebracht. Wij denken dat dit wel moet gebeuren. Vandaar dat wij graag willen voorstellen dat de Raad van Bestuur wordt aangewezen als het orgaan dat bevoegd is om te besluiten tot uitgifte van nieuwe gewone aandelen tot maximaal tien procent van het geplaatste kapitaal, te besluiten tot uitsluiting van het wettelijk voorkeursrecht van houders van gewone aandelen in de context van een dergelijke uitgifte. De duur van deze aanwijzing bedraagt vijf jaar en deze aanwijzing kan niet worden ingetrokken door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Deze voorstellen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en zullen daarom als één gezamenlijk voorstel in stemming worden gebracht.

Ter voorkoming van misverstanden wordt hierbij opgemerkt dat indien dit voorstel en/of het voorstel genoemd in agendapunt 5b wordt aangenomen, de Raad van Bestuur op grond van een dergelijke aanwijzing de bevoegdheid toekomt gewone aandelen uit te geven, onder uitsluiting van wettelijke voorkeursrechten in verband hiermee. Zijn hier vragen over?

De heer Jansen

Meneer Diaz.

De heer Diaz

Ik heb hier inderdaad een vraag over. Ik hoor weer zeggen dat dit te maken heeft met de package deal. Op zich is het geen opmerkelijk voorstel, ik zie dat vaker. Wat mij wel opvalt, is de termijn van vijf jaar waarvoor de bevoegdheid wordt gevraagd. Die vind ik vrij lang. Ik vind dat belangrijke besluiten genomen moeten worden door de AVA. Voor vijf jaar die bevoegdheid af te geven aan de Raad van Bestuur, die bovendien nog onomkeerbaar is, vind ik opmerkelijk. Misschien kunt u toelichten waarom voor deze constructie is gekozen?

De heer Louwers

Wij hebben gekozen voor maximale flexibiliteit. Wij proberen sleutelpersoneel hier te houden, dat is heel belangrijk voor de ontwikkeling. En wij proberen de periode waarbinnen wij kunnen opereren, zo lang mogelijk te houden. Dat is wat we hier voorstellen.

De heer Diaz

Ik zie het probleem niet om om het jaar, of om de twee jaar, naar de aandeelhouders terug te gaan en om die bevoegdheid te vragen.

De heer Louwers

Dat is hetzelfde met het hele remuneratiebeleid, dat kun je ook elk jaar opnieuw ter stemming inbrengen, en dat hebben we ook niet gedaan. Daar hebben we ook 2012 tot 2015 van gemaakt. Je kunt inderdaad een discussie hebben over de duur. We hebben hem iets langer gemaakt dan dat het remuneratiebeleid geldig is, wat vorig jaar ter stemming is gebracht.

De heer Diaz

Dat is duidelijk. Ik had nog een vraag. Hoe moet ik die tien procent zien. Is dat in een periode van vijf jaar eenmalig tien procent of kan dat vaker tien procent zijn?

De heer Louwers

Nee, dat is maximaal tien procent. En gedurende die vijf jaar kun je niet verder dan die tien procent.

De heer Diaz

Het feit dat er een langere termijn wordt gevraagd en het feit dat het onomkeerbaar is, is voor mij een reden om me weer van stemmen te onthouden.

De heer Jansen

Andere vragen? Nee. Dan wil ik dit voorstel in stemming brengen. Ik zal het niet helemaal herhalen, want dan lezen we hetzelfde nog een keer op. Tien procent aandelen in vijf jaar, bij wijze van motiverende regel, als onderdeel van het remuneratiebeleid voor sleutelpersoneel. Wie wil zich, ten aanzien van dit voorstel, onthouden van stemming? Dat is de heer Diaz. Wie is tegen dit voorstel? Dat is niemand. Daarmee is dan dit voorstel aangenomen, met uitzondering van de heer Diaz, namens de VEB. Met hartelijke dank. Dan zijn we aangekomen bij agendapunt 10, dat is de rondvraag. En daar wil ik de vloer graag openen. De heer Stevense.

De heer Stevense

Stevense, SRB. Dan kom ik toch weer terug op de financiële agenda, ik heb daar al vaker op geattendeerd. Die is ook dit jaar weer vrij kort. Volgens mij loopt deze tot oktober. We gaan ervan uit dat u als onderneming tot wat langer mee wilt gaan.

De heer Aarts

Terecht, meneer Stevense. Wij hebben dit jaar gepland, 2014 nog niet. We nemen dit ter harte en zullen dit zo snel mogelijk op onze website toevoegen.

De heer Stevense

En volgend jaar staat het voor 2015 in het jaarverslag?

De heer Aarts

Nou, zal ik u daar eens een toezegging voor doen? Daar gaan we voor zorgen.

De heer Jansen

Bij dezen. Andere vragen? Nee.

Dan zijn wij aangekomen bij de sluiting van deze lange vergadering. Het is 14.03 uur. Het was een lange zit met veel vragen. Ik hoop dat u de interactie in elk geval op prijs heeft gesteld. Het was een groot aantal besluiten bovenop het jaarverslag en de jaarrekening. Wij willen u hartelijk danken voor de steun die u heeft gegeven aan deze package deal. Wij realiseren ons dat het af en toe frustrerend is dat wij dit zo vaak hebben moeten herhalen. Maar het was het resultaat van een lang proces. Wij zijn van mening dat de organisatie met dit besluit fundamenteel verder kan. We zijn erg blij met dit besluit. We denken dat het heel goed is voor de aandeelhouder, heel goed voor de firma, de klanten, de medewerkers, dus we zijn er erg blij mee.

We willen u hartelijk danken voor uw komst en uw steun. Behouden reis naar uw volgende bestemming.

De heer Louwers

Chris, het is jouw afscheid, dus ik wil daar graag een paar woorden aan wijden. Wij hebben elkaar vorig jaar leren kennen. Op 31 oktober zijn we aangetreden. Het is kort geweest, maar ik heb het plezierig gevonden en ik denk dat het een goede samenwerking is geweest. Ik dank je hartelijk en ik wens je veel succes.

De heer Jansen

Dankjewel.

[applaus]

De heer Jansen

Dankjewel. De lunch staat geserveerd.