



Automotive Navigation Data

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van
AND International Publishers N.V. gehouden op 1 mei 2015**

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van
AND International Publishers N.V., gehouden te Rotterdam op 1 mei 2015**

Agenda

1. Opening van de algemene vergadering van aandeelhouders (de "**Vergadering**")
2. Mededelingen
3. Notulen algemene vergadering van aandeelhouders 25 april 2014
4. Verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken in 2014
5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2014
6. Vaststelling jaarrekening 2014
 - a) behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2014 (**stempunt**)
 - b) reserverings- en dividendbeleid
 - c) bestemming van de winst over 2014 (**stempunt**)
 - d) decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde bestuur (**stempunt**)
 - e) decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht (**stempunt**)
 - f) corporate governance
7. Benoeming Accountant (**stempunt**)
8. Machtiging van de Raad van Bestuur tot uitgifte van aandelen en/of verlenen van rechten tot het nemen van aandelen alsmede beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten (stempunt)
9. Stand van zaken
10. Rondvraag
11. Sluiting

1. Opening

De voorzitter: Dame, heren, iedereen welkom op deze Dag van de Arbeid. Zoals we altijd in Rotterdam zeggen: "en de Rotterdamers blijven doorwerken op de dag van de arbeid, whatever it takes". De beurzen zijn gesloten vandaag, zoals we weten, maar we zullen geen extra vertrouwelijke mededelingen doen vandaag.

De microfoon – ook omdat alles wat gezegd wordt, wordt opgenomen. Dus als u, als u een vraag of een opmerking heeft de microfoon wilt gebruiken, graag. Hij kan op drie plaatsen tegelijkertijd aanstaan. Dus als u hem weer uitzet als u de vraag gesteld heeft of de opmerking gemaakt heeft.

Het aantal aandelen dat zich aangemeld heeft, komt overeen met 47,9% van het geplaatste kapitaal (1.783.794 aandelen) zijn aanwezig. Daarmee denk ik dat wij voldoende stemmacht hebben om beslissingen te kunnen nemen. Dat is wat betreft de opening.

2. Mededelingen

De voorzitter: Ik heb voor de rest geen bijzondere mededelingen bij het begin van de vergadering.

3. Notulen van de algemene vergadering van aandeelhouders van 25 april 2014

De voorzitter: Ik had er even snel doorheen willen lopen. Zijn er vragen of opmerkingen over de derde pagina? Paginanummer 4 – dat ging met name over de jaarrekening – zijn daar nog vragen of opmerkingen over? Pagina 5 – nog steeds over het financiële gedeelte.

De heer Kitzen: Ik zie dat u ook een opwaartse waardering van de database kunt doen. Wordt dat ook in de balans opgewaardeerd? Mag dat?

De voorzitter: Alles wat betreft de waarderingen – ook de database – zijn dingen die de balans raken. En uiteraard: dat kan afgewaardeerd worden en dat kan opgewaardeerd worden.

De heer Kitzen: Dus je kunt ook opwaarderen?

De voorzitter: We kunnen ook opwaarderen, ja.

Andere vragen of opmerkingen? Pagina 6? Pagina 7? Pagina 8? Pagina 9? De rondvraag van de vorige keer? Geen verdere vragen of opmerkingen? Onder dankzegging van het secretariaat zijn de notulen bij dezen geaccepteerd.

4. Verslag Raad van Bestuur over de gang van zaken in 2014

De voorzitter: Ik geef het woord aan onze CEO, Hugo van der Linde.

De heer Van der Linde: Goedemorgen. Dan even kort een aantal bullets.

De algemene ontwikkelingen in 2014

Begin 2014 hebben we de eerste contracten afgesloten binnen de Track- and Tracemarkt. De vorige aandeelhoudersvergadering heb ik daar wat voorbeelden van laten zien. Op de Mobile World Congress in februari hebben we de kaarten van AND op Ubuntu gelanceerd. Het belangrijkste event verder van 2014 is eind april: ondertekening van het contract met ALK, waarin zij een bestaande navigatiekaart aan ons hebben geleverd en wij die vervolgens op dit moment nog aan het verrijken zijn en upgraden, waarmee we onze dekking meer dan verdubbelen in termen van navigeerbare kaarten. Ik vertel daar straks nog iets meer over bij de stand van zaken en de toekomst. Verder hebben wij een uitkering gedaan van € 0,10 per aandeel uit de reserves. En in het vierde kwartaal hebben we een aantal maatwerkopdrachten uitgevoerd met betrekking tot analyse en verbetering van locatiedata. Dat is voor partijen waarvoor wij zijn gehouden geheimhouding te betrachten. Ik kan daar niet al te veel over vertellen, maar het past wel in het kader dat we naast licenties ook maatwerkdiensten leveren.

Dan wil ik onze CFO, Arjan Stuurman, het woord geven over de financiën.

De heer Stuurman: Ik zou graag een korte toelichting willen geven op de financiële prestaties over 2014.

Winst- en verliesrekening 2014

De omzet is in 2014 gestegen met 13% en is uitgekomen op in totaal € 4,8 miljoen. Het contract voor de bouw van een navigatiekaart voor Noord-Amerika heeft een belangrijke bijdrage geleverd aan de realisatie van die omzet. De bedrijfskosten totaal: € 3,4 miljoen. Dat is een stijging van 12% ten opzichte van 2013. De personeelskosten, de afschrijvingen op materiële vaste activa en immateriële vaste activa zijn gestegen ten opzichte van 2013. Dat is met name het gevolg van de investering die we aan het doen zijn in Noord-Amerika, om die op navigatieniveau verder door te ontwikkelen. De kosten die daaraan zijn besteed hebben we geactiveerd. Dat is voor een totaalbedrag van € 1,3 miljoen in 2014. Samen met nog wat beperkte effecten uit financieringsbaten en winstbelastingen is er een winst gerealiseerd van € 2,5 miljoen over 2014. Dat is een ruime verdubbeling ten opzichte van het jaar daarvoor. De totale winst verdeeld over het geplaatste kapitaal leidt tot een winst per aandeel van € 0,69.

De geconsolideerde balans

De totale activa zijn gestegen van € 13,3 naar € 16 miljoen. Ook hier is weer terug te zien dat we fors geïnvesteerd hebben in de kaart van Noord-Amerika. De immateriële vaste activa zijn gestegen van € 6,2 miljoen eind 2013 naar € 10,5 miljoen eind 2014. Mede ook als gevolg van de investeringen die gedaan zijn, zijn de liquide middelen gedaald van € 5,5 miljoen naar € 3,8 miljoen. Dan het eigen vermogen: dankzij de gerealiseerde winst is dat gestegen van € 10,7 naar ongeveer € 13 miljoen.

Het geconsolideerde kasstroomoverzicht

De totale kasstroom over 2014 was € 1,7 miljoen negatief. Dat bestaat uit een aantal componenten. Allereerst de kasstroom uit operationele activiteiten: € 0,5 miljoen in 2014. Investeringskasstroom 2014: € 1,8 miljoen negatief – ook hier is het effect van de investering in de kaart van Noord-Amerika terug te vinden. En ook de uitkering die we gedaan hebben in mei 2014 uit de reserves heeft geresulteerd in een kasuitstroom van ongeveer € 400.000,-. Tezamen leidt dat tot een mutatie van € 1,7 miljoen negatief, waardoor het saldo liquide middelen eind 2014 uitkomt op € 3,8 miljoen.

De vooruitzichten

Een uitgebreide tekst, die u ook terug heeft kunnen lezen in ons persbericht en in de jaarrekening. Kort gezegd: de markt voor digitale kaarten blijft nog in hoge mate onzeker. AND blijft nog steeds afhankelijk van een beperkt aantal klanten die een substantiële omzet genereren en is ook nog afhankelijk van nieuw te acquireren opdrachten. De kaart van Noord-Amerika verwachten we in de loop van 2015 gereed te hebben. De eerste omzet verwachten we vanaf 2016 te kunnen realiseren. Daarnaast zijn wij positief ten aanzien van opkomende mogelijkheden. Hugo zal bij de stand van zaken daar nog een verdere toelichting op geven.

Tot slot: AND geeft geen financiële verwachtingen over 2015.

De voorzitter: Zijn hier nog vragen over?

De heer Stevensen, Stichting Rechtsbescherming Beleggers: Ten aanzien van de positionering: u bent een kleine onafhankelijke kaartenmaker. Dat levert belangrijke voordelen op ten opzichte van de concurrenten. U kunt flexibeler met voorwaarden en marktontwikkeling omgaan. Veel bedrijven trekken de kaarten liever niet bij een partij waarmee ze ook concurreren. Dat is toch een beetje een gevaar, vinden wij. U zei het al: bij drie klanten 80% van de omzet. Er is één klant bijgekomen voor de VS en Canada. Dat is toch een erg smalle basis. Zijn er vooruitzichten dat dat verbetert?

Ontwikkelingskosten die heeft u geactiveerd (€ 1,3 miljoen) en u verwacht daar volgend jaar de eerste inkomsten van, maar het kan ook mislopen. Dan moet je alsnog afschrijven. Was het niet beter geweest om € 1,3 miljoen als kosten te beschouwen?

De immateriële activa zijn relatief fors gestegen, vinden wij. Dat is ook een gevaar voor de balans.

De heer Stuurman: Ja, helemaal mee eens. Je kunt aan de ene kant zeggen dat het een kwetsbaarheid geeft dat we bij drie klanten 80% omzetten. Je kunt het ook omdraaien en zeggen: dat is toch prima dat we die klanten binnen hebben gehaald. Het is niet zo dat we die klanten weigeren omdat we dan een te grote klant hebben. Maar het heeft de aandacht. We zien wel dat met name de diensten en de maatwerkdiensten voor meer spreiding zorgen. Het is een aandachtspunt. Het staat ook als een risico opgenomen in de jaarrekening. Dus het heeft de aandacht.

De heer Stevensen, Stichting Rechtsbescherming Beleggers: Hoe zit het met de bedrijven die de kaarten liever niet bij een partij laten ontwikkelen of laten aanpassen bij een bedrijf waarmee ze zelf concurreren?

De voorzitter: Daar houden we van, van die bedrijven.

De heer Stevensen: Daar komt toch weinig van binnen, vinden wij.

De heer Van der Linde: Wat we zien is juist die maatwerkopdrachten: die worden liever gegeven aan een partij die onafhankelijk is, omdat maatwerk betekent dat je ook een stukje in de keuken gaat meekijken van die bedrijven. Wij merken het wel, maar het kan altijd beter natuurlijk.

De heer Stevensen: Als je de omzet analyseert, dan merk je daar toch weinig van. Waar zitten dan die opdrachten?

De heer Van der Linde: Ik kom straks terug. Dan vertel ik wat meer over waar we momenteel mee bezig zijn. Dan geef ik ook een paar voorbeelden van opdrachten. Misschien kunnen we dat pareren?

De heer Stuurman: De activering van de kosten: we zijn fors aan het investeren. Daarmee vergroten we de verdien capaciteit van de databases die we hebben. We hadden eerst kaarten van West-Europa op navigatieniveau. Daar komen de kaarten van Noord-Amerika bij. Als je kijkt naar de regelgeving die je daarin moet volgen, dan moet je de kosten die je investeert in dat soort activa – in ons geval een database – activeren als je verwacht dat je daar inkomsten in de toekomst uit gaat genereren. Die verwachting is er heel duidelijk. We hebben ook fors geïnvesteerd. Het gevolg van die forse investering is inderdaad dat de immateriële vaste activa fors zijn toegenomen. Maar het is wel volledig in lijn met de regelgeving om de kosten die daarvoor gemaakt zijn te activeren. Je hebt daar ook geen keu-

ze in. De regelgeving zegt duidelijk: als je zoiets investeert en je verwacht dat je daar inkomsten uit genereert, dan moet je die kosten activeren. Je kunt niet vrijblijvend zeggen: laten we uit voorzichtigheid die kosten in de P&L laten zitten. Als we die verwachtingen hebben – en die hebben we ook duidelijk – dan moeten we die kosten ook activeren.

Met betrekking tot het risico: we doen jaarlijks een impairment test op de boekwaarde van die database. We testen heel duidelijk elk jaar de waarde die daar staat op de balans: zijn er nog voldoende verwachtingen om die te rechtvaardigen? Dus we maken daar een soort discounted cashflowmodel voor waarbij we de kasstromen voor de toekomst contant maken met de verwachtingen die we hebben. Dat toetsen we aan de boekwaarden die op dat moment op de balans geactiveerd staan.

De voorzitter: Andere vragen?

De heer Kitzen: Ja, ik had een vraag over die € 1,3 miljoen die voor die kaart aan ontwikkelingskosten is betaald. U schrijft – geloof ik – in twintig jaar af. Dat bedrag klopt? Dat is zo een € 65.000,- per jaar. Wat voor omzet denkt u dan te genereren met deze kaart?

De heer Stuurman: We doen geen uitspraken over financiële verwachtingen. Dus we kunnen dat hier niet individueel aan aandeelhouders kenbaar maken.

De heer Kitzen: Maar u weet waarschijnlijk wel hoeveel onderhoud u gedurende die twintig jaar nog aan die kaarten heeft?

De heer Stuurman: Inderdaad. We hebben daarvoor een impairment model opgesteld waarin we kasstromen inschatten – zowel kasstromen die we verwachten te genereren als ook kasstromen die nodig zijn om de investering af te maken en ook de kaartendatabase die we dan hebben te onderhouden.

De heer Kitzen: Daar heeft u al een prognose voor? Voor de kosten in het algemeen voor het onderhoud van zo een kaart voor de komende twintig jaar?

De heer Stuurman: Ja, die prognose is er. Dat klopt.

De heer Kitzen: Kunt u daar een indicatie van geven ten opzichte van de € 65.000,- afschrijving?

De heer Stuurman: De uitkomst uit de toets van de impairment test leidt tot een contante waarde van ruim € 10,5 miljoen. Daaruit kun je concluderen dat we minimaal dat geld contant gemaakt, verwachten in de komende jaren te genereren. Daar zitten twee componenten in.

De heer Kitzen: Dan had ik een aanvullende vraag. Misschien is dat meer voor de jaarrekening. Die afschrijving is behoorlijk gestegen. Als beide bedragen met twintig worden vermenigvuldigd, is dit niet het bedrag van 2013 en 2014. Ik geloof: € 7 miljoen en € 10 miljoen.

De heer Stuurman: Dat kan te maken hebben met een aantal effecten. We activeren kosten over een bepaald jaar. Vanaf dat moment gaan we over dat stuk dat we activeren, afschrijven. Er is ook een stukje dat in het verleden al geactiveerd is, waardoor bepaalde jaren uit kunnen vallen, waardoor je geen afschrijvingslast meer hebt over die activering uit het jaar in het verleden.

De voorzitter: Andere vragen? Zo niet, dan gaan we over naar het volgende punt.

5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2014

De voorzitter: Dit vindt u terug in het Jaarverslag onder de punten 6.27, 28 en 29. Ik had daar nog aan willen toevoegen dat we besloten hebben om het verstrekken van stockopties aan het management te stoppen en over te gaan in de toekomst naar een cash situatie. De reden is dat we een vrij klein bedrijf zijn. We discussiëren regelmatig met het management over de doelstellingen. Die kunnen qua realisatie per jaar enorm verschillen. We vinden dus dat een beoordelen van het functioneren van het management makkelijker is door middel van een cash bonus naar de toekomst toe in plaats van stockopties die een enorme variabele impact hebben op de gang van zaken. Dit als vormmededeling. Dat geldt vanaf dit jaar dat we dat gaan veranderen.

Zijn er vragen over het remuneratiebeleid zoals u dat aantrof?

De heer Kitzen: Ik zag ook die fluctuatie. Dat is vrij volatiel aandeel en het heeft behoorlijk impact op de P&L. Wanneer worden die 235.000 aandelen dan gestorneerd? Of blijven die nog altijd op de balans staan?

De voorzitter: Ik denk dat we die op de balans hebben staan; het effect op de P&L.

De heer Stuurman: Het zijn cash settled opties om het goed neer te zetten. Het is niet zo dat er aandelen voor geleverd worden, maar het is een afwikkeling in contanten. Iedere rapportagedatum rekenen we uit wat de waarde van die cash settled opties is. Die cash settled opties hebben een bepaalde looptijd en kunnen aan het einde van de looptijd uitgeoefend worden. Dan zal het leiden tot een cash out. Gedurende de periode dat die opties lopen, wordt iedere keer – met de mutatie van de aandelenkoers die er is – die liability opnieuw uitgerekend.

De heer Kitzen: Kunt u deze aandelen alsnog niet op de beurs inkopen, zodat u dan ingedekt bent?

De heer Stuurman: Nogmaals: er zal nooit een aandelentransactie plaatsvinden.

De heer Kitzen: U kunt als onderneming zich daar toch tegen wapenen door in ieder geval te hedgen en deze aandelen alvast in te kopen? Veel bedrijven doen dat. Die geven opties uit.

De voorzitter: Dan praat je over grotere bedrijven waarbij de impact een stuk kleiner is. Bij ons gaat het erom dat de bestaande rechten van de mensen worden gecontinueerd – dus als ze er zijn in stockopties. Je moet oppassen dat je met eigen aandelen inkopen voor een kleiner bedrijf, dat dat een bepaalde impact op de beurs heeft. Ik denk dat de situatie zoals deze nu gedefinieerd is de meest praktische is.

De heer Kitzen: Het ging enorm snel. Ik heb het nooit meegemaakt dat we zo snel bij de remuneratie zijn. Ik had een aantal vragen over het verslag. Die heb ik helaas gemist.

De voorzitter: Misschien bij de jaarrekening dat we er dan nog op terug kunnen komen.

De heer Kitzen: Oh, gaan we nog over de jaarrekening praten. Oké.

De voorzitter: Oké, dat was de implementatie van het remuneratiebeleid. Dan gaan we door met de jaarrekening.

6. A: Behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2014

De voorzitter: We hebben daarbij een aantal stempunten. De jaarrekening is opgenomen in het Jaarverslag. Ik neem aan dat u dat allemaal in detail gelezen heeft. Onze CEO heeft de tijd ervoor genomen; die is op en neer naar Seattle gevlogen de afgelopen dagen om de tijd te hebben om het allemaal door te lezen op de heen- en terugreis. Ikzelf heb hetzelfde gedaan naar Hong Kong, dus ik heb nog nooit zo goed een Jaarverslag bestudeerd. Ik heb alle tijd gehad.

In het Jaarverslag, trof ik zelf nog een klein detailpuntje aan. Dat is "12 november, trading update, tweede kwartaal 2015" (op pagina 7). Ik denk dat dat "derde kwartaal" moet zijn. Om maar even aan te tonen dat ik het in alle details gelezen heb.

We hebben een aantal stempunten. Het eerste is de behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2014. Zijn daar vragen of opmerkingen over?

De heer Stevensen: De handelsvorderingen (pagina 37), daar krijgen we 60 tot 180 dagen. Dat was in 2013 € 9.000,-. In 2014 is dit € 107.000,-. Het totaal is gestegen van € 138.000,- naar € 285.000,-. Daar wil ik graag wat uitleg over.

De heer Stuurman: Die feiten kloppen. We hadden vorig jaar een goed debiteurenbeheer bij AND. Soms zijn er wat individuele gevallen waardoor posten iets langer blijven openstaan. Als we naar de historie kijken van de afgelopen jaren en u terugkijkt in de Jaarverslagen, is het zeer minimaal geweest was we ooit aan debiteurenvorderingen hebben moeten afboeken in de afgelopen jaren. Uit mijn hoofd gezegd is een groot deel van die 107.000,- inmiddels ook betaald.

De heer Stevensen: Dit was een tijdopname?

De heer Stuurman: Ja.

De heer Stevensen: Dat zie je ook aan een verhoudingsgetal. Dan willen ze nog wel eens wat uitstellen tot net na januari. Is dat hier ook zo?

De voorzitter: Dat is hier niet gebeurd.

De heer Stevensen: Oké.

De heer Kitzen: Inderdaad zag ik wat posten onder 6.24 en 6.33 – dat zijn de non-cash omzet van € 2 miljoen en een non-cash investing van € 3 miljoen. Wat betekent "non-cash omzet" die een behoorlijke invloed heeft op de kasstromen?

De heer Stuurman: Dat is omzet waar geen daadwerkelijke kasstroom tegenover staat, zoals het woord het al zegt.

De heer Kitzen: Hoe moet ik die relateren aan die € 1,7 miljoen ontwikkelingskosten en R&D? Zit daar dan een marge op van € 300.000,-? Hoe moet ik dat zien?

De heer Stuurman: Zo moet je dat niet zien. Die omzet is puur non-cash omzet. Dat is niet gerelateerd aan de geactiveerde ontwikkelkosten die je in de P&L van € 1,3 miljoen terugziet.

De heer Kitzen: Waarom had u vorig jaar dan geen non-cash omzet?

De heer Stuurman: Omdat we toen geen transactie hebben gedaan die non-cash is afgewikkeld. Dus in 2014 is er een transactie geweest waarvan een deel non-cash is.

De heer Kitzen: Ik moet dat maar eens op internet opzoeken. Non-cash omzet, ik heb daar nog nooit van gehoord eerlijk gezegd.

De voorzitter: Een nieuw begrip, dat is mooi.

De heer Stuurman: Misschien is het goed om in dat licht pagina 11 erbij te pakken, halverwege, bij de Algemene Ontwikkelingen. De non-cash omzet gaat over de bouw van de navigatiekaart.

De voorzitter: De bouw van een navigatiekaart in de Verenigde Staten en Canada. Dat heeft tot een bepaalde transactie geleid en is op deze manier in de boeken verwerkt.

De heer Kitzen: Houdt het dan ook verband met wat u aan elkaar betaald heeft voor die kaarten? Want ik zie dat er ook een transactie naar hun toe is gegaan. Om welk bedrag ging dat?

De voorzitter: Dat weet ik niet uit mijn hoofd. Ik denk dat het moeilijk is om op individuele basis gegevens te verstrekken, omdat je dan ook naar de concurrentie toe gegevens verstrekt van bepaalde specifieke transacties.

De heer Van der Linde: Helemaal terecht. Ik denk dat het goed is, een indicatie voor de transparantie dat het daarmee te maken heeft. Wat we niet doen is daar individuele getallen of de details geven. Enerzijds omdat wij dat ook niet mogen van de partijen waar we deze deals mee hebben. Anderzijds vanuit concurrentieoverweging. Ter illustratie: het afgelopen jaar, twee keer bij grote prospects het jaarverslag op tafel gezien waarin ze toch wel een hoop informatie kunnen halen. De reden is duidelijk: we zijn een relatief klein bedrijf met toch een hoop details. We proberen dat ook te minimaliseren.

De heer Kitzen: Maar het is in ieder geval wel in de cashflow verwerkt onder een van de posten?

De heer Van der Linde: Ja, de non-cash transacties zijn als zodanig ook in de boekhouding verwerkt.

De heer Kitzen: Maar ook de betaling aan ALK, die staat ook in de cashflow.

De heer Van der Linde: Dat is allemaal verwerkt.

De heer Kitzen: Ergens bij investeringen... Als u nu verder die kaarten gaat ontwikkelen – ook in de rest van de wereld – is het dan heel materieel wat u aan cash outflow heeft, initieel, om kaarten, bijvoorbeeld in Azië te ontwikkelen.

De voorzitter: Dat kan natuurlijk zeer variëren. Dat hangt ervan af of u met partners gaat samenwerken en in welke mate. Als ik kijk naar ons personeelsbestand, ook in India, dat operationeel werk doet, dan is onze capaciteit beperkt. Als je hele nieuwe gebieden ingaat, zal je met partners moeten gaan werken. Dan hangt het ervan af hoe groot die partner is en welk deel je zelf gaat nemen etcetera. Dat kan enorm variëren. Daar kun je moeilijk een voorspelling over doen.

De heer Kitzen: Even kijken. Dan had ik nog de "non-cash investeringen". Wat behelst dat? Of is dat gerelateerd aan die € 2 miljoen non-cashomzet.

De heer Stuurman: In die zin sluit ik aan bij wat Hugo ook heeft gezegd. We gaan in principe geen individuele transacties toelichten, ook vanwege concurrentiegevoeligheid.

De heer Kitzen: Kun je wel zeggen wat die € 3 miljoen behelst aan non-cashinvestering?

De heer Stuurman: Dat is een investering in immateriële vaste activa.

De heer Beijlevelt: Ik begrijp het dilemma dat u het niet wilt zeggen, maar ik vind toch het antwoord wat mager. Het is € 2 miljoen omzet op een omzet van € 4,8 miljoen. Het is echt structureel. Toch een beetje nieuwsgierigheid of dat dan... Zijn dat barterdeals? Wat krijg je terug? Hoeveel deals praten we over? Is het er één of zijn het er tien? Zou je iets meer toe willen lichten?

De heer Van der Linde: De transparantie zit erin dat we duidelijk maken dat een deel – die € 2 miljoen – non-cash is. Wat we helaas is niet doen, is dat uitwerken in hoeveel deals en hoe dat er precies uitziet, omdat we ons dan op een terrein begeven dat anderen kunnen en daar weer informatie uit kunnen halen. Dus vanuit concurrentieoverwegingen geven we daar geen details over.

De voorzitter: Ik begrijp uw vraag, maar dit is te gevoelig op het kleine aantal klanten dat we hebben. Dat is het risico dan altijd: als je iets qua informatie gaat weggeven. We willen deze klant natuurlijk niet graag kwijtraken, dat is ook duidelijk.

De heer Stevensen: Als ik het dan goed begrijp – ik had gedacht dat het over die andere 20% ging die non-cash – dan gaat het over de klanten in de 80% zitten?

De heer Van der Linde: Ook over de uitdetaillering van die 80%... we hebben wel besloten om in ieder geval transparant te geven dat we 80% omzetten bij drie klanten. Ook daarvan geven we geen verdere detaillering, want dat zou toch te veel een kijk in de keuken geven. Helaas kunnen we daar ook niet meer details over geven.

De heer Stevensen: Zit het dan bij die 20% of bij de 80%? Of: welk deel zit bij de 20% en welk deel bij de 80%?

De voorzitter: Het zit bij de 100%.

De heer Van der Linde: U kunt wellicht uitrekenen in welk percentage het zou kunnen zitten.

De voorzitter: Het is te concurrentiegevoelig. Het kan niet. Ook naar de betreffende klant toe. Het is een discussie die ik goed begrijp, maar dat is het nadeel als je een kleiner bedrijf bent.

De heer Stevensen: Ja, maar er wordt door de een gesproken over "klanten" en de ander praat over "klant". Wat is het nu?

De heer Van der Linde: De 80% wordt gehaald bij drie klanten.

De heer Stevensen: Ja, maar die non-cash. De ene praat over de "klant" en de ander praat over de "klanten".

De heer Van der Linde: Er werd net ook gevraagd: "is dat een deal of zijn dat meerdere deals". Daar zeggen we van: "die details houden we liever voor ons". Ook omdat wij met klanten vertrouwelijkheid en geheimhouding daarover hebben afgesproken.

De heer Engelhardt: Ik heb nog een vraag over de belastingvordering. Die is ook materieel op de balans. Hoe komt de fiscus erbij dat volgens hen de waarde hoger zou zijn van de database dan volgens u? Kunt u dat toelichten? Pagina 34.

De heer Stuurman: Het is niet zozeer dat de fiscus daar bij komt. Er zijn wat afschrijvingssystematieken in het verleden aan de orde geweest. Die zijn een aantal keren herzien. Ook om het aan te passen aan de economische realiteit. AND heeft bijvoorbeeld tot en met 2011 nooit afgeschreven op de database. Fiscaal was dat niet toelaatbaar, dus u kunt zich voorstellen dat in het kader van dat soort verschillen die zijn ontstaan in afschrijvingsbehandelingen er ook verschillen zijn in de fiscale behandeling van de database. We zijn met ingang van 2011 bijvoorbeeld af gaan schrijven op basis van twintig jaar. Fiscaal was die termijn anders dan die twintig jaar en dat is door de jaren heen aangepast of zoveel mogelijk naar elkaar toe getrokken. Het is nu zo dat we fiscaal op dezelfde manier afschrijven qua levensduur van de database. Dus bij de systemen fiscaal en economisch wordt afgeschreven op basis van een levensduur van twintig jaar. Maar door de verschillende systematieken die zijn gehanteerd in het verleden zijn er nog wat verschillen die in de toekomst naar elkaar toelopen waardoor die latentie die nu op de balans staat uiteindelijk naar nul zal gaan.

De heer Engelhardt: Dan heb ik nog een vraag over die WBSO-subsidie. Geldt die alleen voor Nederland of is die ook internationaal – ook als u een kaart in het buitenland ontwikkelt?

De heer Stuurman: Die WBSO-subsidie geldt puur voor de Nederlandse activiteiten; voor onze software developers, voor de innovatieprojecten die we doen in Nederland.

De heer Engelhardt: Maar is die eindig dan? Hoe lang loopt die nog denkt u?

De heer Stuurman: Dat is een subsidie die we jaarlijks indienen. Maar zoals u in de afgelopen jaarrekeningen heeft kunnen zien, hebben we die tot nu toe – ik denk sinds 2004 – al gerealiseerd. We hebben elke keer voldoende nieuwe innovatieprojecten bij AND om dat te kunnen continueren, maar het is wel een jaarlijkse aanvraag waarbij je opnieuw moet laten zien met welke projecten je bezig bent, wat je wilt gaan ontwikkelen. Er is wel een soort toets op de werkzaamheden die je gaat doen of deze binnen de WBSO-subsidie valt. Tot nu toe valt het altijd prima binnen de activiteiten en de innovatie die we bij AND doen.

De heer Kitzen: Kan ik nog een vraag stellen? Het commitment door de directie: die opties lopen dan af. Waarom zitten ze zelf niet met aandelen in de onderneming, direct?

De heer Van der Linde: Om met het eerste te beginnen: met het commitment zit het volledig goed. Waarom ik geen aandelen heb? Dat ligt erg gevoelig. Als ik aandelen koop... Ik heb wel eens een gesprek gehad met de AFM daarover. Zij beschouwen een bestuurslid van een beursgenoteerde onderneming per definitie als iemand met voorkennis. Dus dat betekent: op het moment dat ik aandelen koop of verkoop, ligt dat gevoelig. Laat ik het zo zeggen. En om die reden heb ik me eigenlijk gedistantieerd van aandelen kopen of wat dan ook, omdat dat toch erg gevoelig ligt als bestuur. Maar ik kan zeggen: mijn commitment is er niet minder om of ik nu wel of geen aandelen heb.

De voorzitter: Ik kan dat volledig onderstrepen, dat commitment van de leiding. Je ziet inderdaad bij sommige beursgenoteerde ondernemingen – ook bij hele grote – en zeker in tijden dat het aandeel wat lager staat, dat CEO's aandelen kopen op basis van vertrouwen in de toekomst. We kennen allemaal wel een paar bedrijven. Bij een groot bedrijf waar ik werkte, mocht de leiding – de Raad van Bestuur – alleen maar handelen op het moment van de dag van vandaag, omdat we zeiden wat de heer Van der Linde ook zegt: als bestuur heb je altijd meer kennis dan wie dan ook. Alleen de kennis is relatief minder/meer op een dag als vandaag dat je stand van zaken moet weergeven et cetera. Maar voor een klein beursgenoteerd fonds denk ik dat inderdaad consequenties nog zwaarder zouden zijn dan als je een beursgenoteerd fonds hebt dat miljarden waard is en daar een bestuurder een paar honderdduizend aandelen koopt en hier zou dat natuurlijk toch een zware impact kunnen hebben op de ideeën die eromheen zouden kunnen ontstaan.

De heer Engelhard: Mag ik daar even op inspelen? U vertelt net eigenlijk dat er maar één dag in het jaar is dat een bestuurder zou mogen handelen?

De voorzitter: Dat was dus bij een bedrijf waar ik werkte – waar een Engelsman de CEO was. Die had dat als regel ingesteld en dan ga je erover nadenken. Als je dan de consequenties overziet... Normaal gesproken in onze regelgeving: op veel beurzen is het zo dat je als bestuurder (commissaris of direct betrokkene) idem zoveel dagen voor een bericht niet mag handelen. Ik moet dan ook altijd tekenen enzovoort, enzovoort. En dan krijg ik een bericht: zoveel dagen mag ik niet handelen. Maar als je dus puur vanuit een andere gedachte redeneert – waar de heer Van der Linde eigenlijk op inzet – je hebt altijd meer kennis als bestuurder. Dat is logisch. Dat kan ook niet anders. Alleen wanneer dat relatief het minste is, is op een dag als vandaag. Dan heb je de stand van zaken opgegeven.

De heer Engelhard: Maar niet alleen als bestuurder, maar ook als grootaandeelhouder.

De voorzitter: Ook als grootaandeelhouder, jazeker, absoluut.

De heer Kitzen: Kan ik nog een aantal vragen stellen?

Over het commitment. Er is één grootaandeelhouder. Die zit ook in de Raad van Commissarissen en die vraagt € 2.000,- per vergadering. Dan vind ik het vreemd dat... Hij kan volledig meekijken in de onderneming. Hij vergadert daarvoor – dat begrijp ik – maar krijgt vervolgens daar ook nog riant voor betaald. Een flinke fluctuatie in de beloning van de Raad van Commissarissen. Is het niet kies om de grootaandeelhouder te zeggen: u bent al zo gecommitteerd aan de onderneming dat we die € 2.000,- ook maar laten zitten. Het zijn allemaal peanuts. Dat begrijp ik.

De voorzitter: Die discussie is natuurlijk een hele lastige. We hebben maar twee commissarissen, dus we kunnen over de kosten niet verschrikkelijk negatief zijn, denk ik. Er is destijds besloten om dit te doen. Als je kijkt naar de kosten van het afgelopen jaar, dan is het € 10.000,- per commissaris geweest. Er gaat natuurlijk meer tijd inzitten dan die vijf vergaderingen die er geweest zijn. Dat zal ook duidelijk zijn. En meer energie in de hele zaak. Dus ik denk.... Het is niet materieel en ik denk dat het op zich een goede zaak is. Ik ken geen situaties dat op deze basis grootaandeelhouders/commissarissen afgezien hebben van een beloning.

De heer Kitzen: Dan heb ik nog een vraag over de personeelskosten, pagina 29. Ik zie daar een post "uitbesteed werk" van € 243.000,-.

De voorzitter: Die post is omhoog gegaan.

De heer Kitzen: Wat voor partijen praten we dan over? Wat voor uitbesteed werk is dat? Aan wie?

De heer van der Linde: Dit is als onderdeel van het Noord-Amerika project. Daar besteden we met name uit in India. We hebben een eigen vestiging in India met eigen personeel. Maar voor grotere projecten besteden we ter plekke ook werk uit. En dat doen we, omdat als het project afgelopen is, we dan weer terug kunnen naar het personeelsbestand dat we zelf al hebben.

De heer Kitzen: Hoeveel procent van de normale salarissen zijn dan gerelateerd aan India (van die € 1,3 miljoen)?

De voorzitter: Dat staat ergens genoemd. Ik heb het ergens gelezen.

De heer Kitzen: Dat is volgens mij alleen het percentage exposure.

De voorzitter: De gemiddelde salariskosten staan hier. Dat kun je vermenigvuldigen met het aantal personeelsleden, onderaan pagina 29.

De heer Stuurman: Ja, dat is correct. Als je het aantal fte's... dat is 64 keer € 5.200,-. Dan heb je de salariskosten van India. Hetzelfde geldt voor Nederland.

De heer Kitzen: Dan is er dus behoorlijk uitbesteed. Aan de andere partij: € 300.000,- zie ik hier, eigen personeel en dan € 250.000,- lokaal nog uitbesteed. Heeft u daar capaciteitstekort? Moet u daar dan niet uitbreiden met meer personeel?

De heer Van der Linden: In 2011 zijn wij gedownsized. Toen hadden we iets van 250 man in India, op kantoor. Toen zijn we – even uit mijn hoofd – naar 65 mensen gegaan, toentertijd. Dat was een nare ervaring. Die willen we niet herhalen. Daarom hebben we gezegd: bij een groot project besteden we uit en kunnen we toch flexibel weer terug gaan naar een origineel bestand.

De heer Kitzen: Dan heb ik nog een vraag over 6.39. Dat is "langlopende schulden". Ik ken de historie van het bedrijf verder niet, excuus daarvoor. Ik zie dat daar nog € 400.000,- schuld is. Waarom maakt u die tegen 6,45% contant? Hoe komt u aan dat percentage?

De heer Stuurman: Ja, dat klopt. Volgens de regelgeving moet je dat soort schulden waarderen tegen geamortiseerde kostprijs. Dat houdt feitelijk in dat je de schuld die nominaal betaald moet worden contant moet maken. Dus de cash outflows die er zijn in de jaren die maak je contant tegen de in de markt geldende rente die AND zou betalen. En dat is in ons geval 6,45%. Dat is een stuk basisrente plus een risico-opslag gezien de omvang en de aard van de activiteiten van AND.

De heer Kitzen: Oké, bedankt.

De heer Engelhard: Ja, ik heb nog een vraag. U had het net over het aantal van vijf vergaderingen van de Raad van Commissarissen. Zijn die gestandaardiseerd? Worden die in de loop van het jaar vastgesteld afhankelijk van wat er speelt? Hoe gaat dat in zijn werk?

De voorzitter: Maandelijks krijgen wij de resultaten door van het management. Per kwartaal nemen de commissarissen de zaken door. Daarnaast hebben we af en toe een meeting over de strategie van het bedrijf; een aparte sessie. Gestandaardiseerd gerelateerd aan de resultaten per periode. Als er hele bijzondere dingen zouden zijn dan is het een aparte vergadering. Voor de rest is er uiteraard daarnaast nog regelmatig telefonisch overleg over de kortere termijn dingen. We zitten natuurlijk allemaal in een bepaald gebied, we kunnen elkaar makkelijk bereiken hier.

De heer Engelhard: Wanneer is – als ik zo vrij mag zijn – de laatste vergadering gehouden over het boekjaar?

De voorzitter: De laatste vergadering is een week of drie geleden geweest.

De heer Engelhard: Nee, ik bedoel over het afgelopen boekjaar.

De voorzitter: Over het afgelopen boekjaar – die zal in februari zijn geweest, denk ik. Kunnen we dat terugzien ergens? Of januari?

De heer Engelhard: Over het afgelopen boekjaar.

De voorzitter: In het afgelopen boekjaar of over het afgelopen boekjaar?

De heer Engelhard: Over waar we nu praten.

De voorzitter: Over de resultaten van 2014.

De heer Douma: Dat is in december.

De voorzitter: De resultaten van 2014. 17 maart is er een vergadering geweest, zie ik. Dat zal dan wel in aanwezigheid van de accountant zijn geweest, waarschijnlijk. 17 maart hebben we dus de jaarrekening vastgesteld in aanwezigheid van de externe accountant.

De heer Engelhard: Ik denk dat ik niet helemaal helder ben. Waar ik naar vraag is over het afgelopen boekjaar, dus 2014. Hoeveel vergaderingen zijn er in dat jaar geweest?

De voorzitter: Vijf.

De heer Engelhard: Wanneer is daarvan dan de laatste geweest? Dat is de essentie van ...

De heer Stuurman: Dat was eind november.

De voorzitter: Dan moet ik even kijken. Ik heb natuurlijk alleen maar de agenda van dit jaar bij me. Dat zal eind november zijn geweest, inderdaad.

De heer Engelhard: Even spieken, als u dat goed vindt. In de verslaggeving zit daar iets over.

De heer Van der Linde: Woensdag 26 november 2014 in de middag en aansluitend hebben wij een hapje gegeten.

De voorzitter: Om afscheid te nemen van de heer Middelhoven. Wij hebben in Kralingen afscheid genomen van de heer Middelhoven. Dan bent u volledig geïnformeerd.

De heer Engelhard: Dat was ...

De voorzitter: Bij een eenvoudig doch zeer smakelijk Italiaans restaurant.

De heer Kitzen: Kan ik nog een vraag stellen? Litigationskosten zie ik nergens in de jaarrekening staan.

De voorzitter: Dat is mooi.

De heer Kitzen: U noemt als risico dat u zelf kunt worden geshoot, maar moet u zelf niet ooit een keer kosten maken voor dat men plagiaat op uw kaarten pleegt?

De voorzitter: Om kosten te maken? We hebben een verzekering als commissaris, een aansprakelijkheidsverzekering. Of is dat wat anders wat u vraagt?

De heer Kitzen: Ja, dus stel: uw kaarten worden gekopieerd door een Chinees. Dan moet u optreden. U heeft daar zelf nooit... Ik zag tenminste over de afgelopen twee jaar geen kosten die u daarvoor heeft gemaakt. Dat komt dus ook niet voor?

De voorzitter: Dat weet je in deze wereld nooit, maar we hebben er geen kosten voor gemaakt. Het is niet zo eenvoudig. Het lijkt misschien wel eenvoudig voor wat voor bedrijf dan ook in Azië om een kaart na te maken, maar zo simpel is het natuurlijk ook weer niet. Er zijn elders in de wereld ook partijen die intussen in staat zijn kaarten te maken, maar het aantal mensen dat je daarvoor aan het werk moet stellen en dat dat op zou vallen, die kans is vrij groot. We volgen het uiteraard wel en zeker de heer Van der Linde die ook over de hele wereld reist, houdt scherp in de gaten wat er gebeurt.

De heer Van der Linde: Misschien, op bladzijde 31, overige bedrijfskosten staat "legal accounting audit". Dat soort kosten – legal kosten – dat omvat ook...

De heer Kitzen: Dat heb ik over het hoofd gezien.

De heer Stevense: Ik heb een vraag over het hacken. Heeft u wel eens zelf gehackt via een bureau? Dus een bureau opdracht gegeven om jullie te hacken en te kijken wat de risico's zijn.

De heer Van der Linde: Nee, wij hebben niet zelf opdracht gegeven aan een bureau om onszelf te hacken. Wij hebben wel audits gehad van leveranciers van data. Wij kopen zelf ook data in. Daar hebben wij meerdere audits van ondergaan. Dat gaat redelijk intensief. Dan huren ze een partij in die gespecialiseerd is om ons te controleren. Naar mijn weten is het niet zo vergaand dat ze ons probeerden te hacken, maar wij zijn wel helemaal doorgelicht hoe ons securitysysteem is, omdat voor dat soort partijen het vertrouwen heel erg belangrijk is dat ons systeem goed werkt en dat hun data niet op straat komen te liggen. Meerdere keren hebben we intensieve audits ondergaan.

De heer Engelhard: Over de accountantskosten. De accountantskosten zijn gestegen met – laten we zeggen – 20%. Is daar een specifieke reden voor? Is er extra onderzoek gedaan? Was er een tariefstijging?

De heer Stuurman: De accountant kan dit het beste zelf beantwoorden, denk ik. De onderneming is natuurlijk flink gedownsized na 2011 en qua activiteiten beperkt. We zijn nu weer groeiende. De organisatie is ook groeiende. Dat brengt qua audit ook meer kosten met zich mee vanuit dat perspectief. We hebben eigenlijk relatief goedkope jaren gehad. Na de reorganisatie in 2012 was het dacht ik € 30.000,- of € 35.000,-. Nu zitten we weer meer op het niveau dat we betaalden voordat we de reorganisatie hebben doorgevoerd.

De heer Engelhardt: Er is dus niet extra onderzoek in India gedaan of iets dergelijks? Het is niet een one-off?.

De heer Stuurman: Nee.

De accountant: We hebben geen extra onderzoek gedaan inderdaad, maar als onderdeel van de reguliere accountantscontrole voeren we ook een controle in India uit. Dat doet ons Mazars-kantoor in India zelf.

De voorzitter: Oké, dank. We komen zo meteen nog over de accountant terug in de agenda.

Dan had ik willen overgaan tot het stempunt van de behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2014. Wie zwijgt stemt toe. Zijn we akkoord met de vaststelling van de jaarrekening? Geen bezwaar? Dan is de jaarrekening hierbij geaccepteerd.

6. B: Reserverings- en dividendbeleid

De voorzitter: Vorig jaar, zoals gememoreerd en ook vermeld in de diverse verslagen, is besloten om over te gaan tot een dividend van € 0,10. Wij hebben dit jaar een langdurige discussie gehad over de mogelijkheden die de markt biedt, de investeringen die daarvoor mogelijkwerwijs nodig zijn en wel of niet het wederom uitkeren van dividend. Tenslotte, gezien de mogelijkheden – daar komen we bij de stand van zaken zo meteen op terug – die de markt op dit ogenblik toch biedt, de kansen die er zijn, is besloten om dat dividend dit jaar niet uit te keren en op die manier voldoende geld achter de hand te houden, hebben, om te kunnen reageren op de mogelijkheden in markt. Dat is wat betreft het Reserverings- en dividendbeleid. Dat heeft er toe geleid dat we de winst over het afgelopen jaar toevoegen aan de reserves. Zijn daar vragen/opmerkingen over? Gaat uw gang.

De heer Stevensen: Op deze manier krijgt het toch een beetje het etiket opgeplakt van stap-springbeleid. Had u niet beter vorig jaar de € 0,10 ook achterwege kunnen laten? Amerika was toen misschien nog niet in zicht, dat weet ik verder niet. Je krijgt toch een beetje...

De voorzitter: Dat is natuurlijk een onderdeel van de discussie geweest. Je wilt aan de ene kant consistent zijn. Aan de andere kant: vorig jaar.... Op een goed ogenblik wil je ook tot dividenduitkering komen richting aandeelhouders. De meeste aandeelhouders zitten er toch niet alleen in voor de koersstijging, maar ook voor dividend. Zeker in deze tijden. Aan de andere kant: als je een jaar later denkt dat er voldoende nieuwe mogelijkheden zijn, dan zou het onverstandig zijn om cash nu weg te geven, terwijl je mogelijkheden moet laten liggen. Het is wat dat betreft ietwat opportunistisch, maar ik denk dat het toch de beste beslissing is.

De voorzitter: U had nog een vraag, daar achterin, zie ik.

De heer Kitzen: Inkoop van eigen aandelen. Als die koers inderdaad onder het eigen vermogen komt... Tegenwoordig hebben mensen liever geen cash – althans ik niet – is het dan wat om onder het eigen vermogen in te kopen?

De voorzitter: Dat is nog niet ter sprake gekomen, op dit ogenblik. Alles is mogelijk, maar op dit ogenblik is dat niet ter sprake geweest.

6. C: Bestemming van de winst

De voorzitter: Mag ik dan vragen of het stempunt over het punt van de winst over het afgelopen jaar toevoegen aan de reservering, wie zwijgt stemt toe. Akkoord? Aangenomen.

6. D: Decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen uitgeoefende bestuur

De voorzitter: Stempunt. Als Raad van Commissarissen hebben wij onze tevredenheid uitgesproken over het gevoerde beleid en de uitvoering daarvan het afgelopen jaar. Dus ik hoop dat dat gesteund wordt door de vergadering. Zijn daar bezwaren tegen? Zo niet, dan is het aangenomen.

6. E: Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht

De voorzitter: Zijn daar bezwaren tegen of opmerkingen over? Zo niet, dan is het aangenomen.

6. D: Corporate governance

De voorzitter: Dat punt staat uitvoerig beschreven in het Jaarverslag. Daar zit een groot aantal aspecten aan. Ook in onze vergaderingen is een aantal aspecten daarvan regelmatig aan de orde. Ik denk dat voor een klein bedrijf wij uitvoerig rekening houden met de best practices die er zijn; onszelf daaraan spiegelen. Dat is een load – een werkload – ook voor het management, gezien de grootte van het bedrijf. Ik ben buitengewoon verheugd dat we er toch iedere keer weer in slagen om dat ter discussie te stellen, te bespreken en ook die aspecten die van belang zijn te implementeren.

Had jij daar nog iets aan willen toevoegen, over Corporate governance? Arjan? Nee. Zijn daar vragen over, zoals het beschreven is in de jaarrekening? Geen vragen. Oké.

7. Benoeming van de accountant

De voorzitter: Zoals bekend hebben wij als accountant Mazars Paardekooper Hoffman. De heer Galas is onze vertegenwoordiger daarvan. Die hadden wij willen herbenoemen voor de komende periode. Gegeven de wetgeving houdt hun benoemingsperiode op aan het einde van 2015. 2015 zal worden gecontroleerd door een nieuwe accountant. Oh nee, die wordt nog gecontroleerd door jullie. 2016 zal worden gecontroleerd door de nieuwe accountant. Dat vergt van ons – dat staat ook onder punt 8 – dat we te zijner tijd een selectieproces voor de nieuwe externe accountant zullen moeten ingaan. Maar voor de lopende periode geldt nog steeds Mazars c.s. als accountant. Dat is een stempunt. Bent u het daarmee eens? Wie zwijgt stemt toe. Dan neem ik aan dat geaccepteerd wordt.

De heer Stevensen: Daar had ik een vraag over. Wij vinden dat jullie toch wel een beetje achterlopen met de benoeming van de accountant. In onze optiek had de accountant voor dit jaar al vorig jaar benoemd moeten worden. Nu moet u nog beginnen voor 2016.

De voorzitter: Nou, nog beginnen... Ik heb net gezegd: "we zijn al begonnen".

De heer Stevensen: Ja, maar nog geen grote stappen genomen.

De voorzitter: Nou, dat zou ik niet willen zeggen. De zaak loopt. Voor 2016 is natuurlijk over 2016. Dus dat betekent dat we ergens in de loop van dit jaar die beslissing zullen nemen.

De heer Stevensen: En dan wordt er een BAVA georganiseerd?

De voorzitter: Nee, wij vragen bij punt 8 toestemming. Wij vragen bij de benoeming van de accountant ook toestemming om dat over te laten aan de Raad van Commissarissen.

De heer Stevensen: Ja. Maar het is toch ook de bedoeling dat aandeelhouders de nieuwe accountant benoemen?

De voorzitter: De vraag is of u als aandeelhouder dat wil overlaten aan de Raad van Commissarissen. Want om alleen daarvoor weer een BAVA in te roepen is natuurlijk...

De heer Stevensen: Maar dan zitten we straks volgend jaar 1 mei hier weer – dat kan toch niet, want dat is op zondag. Dan is het jaar al vier maanden aan de gang en dan moeten we nog de accountant voor 2016 benoemen. Dat lijkt ons toch een beetje aan de late kant.

De heer Stuurman: Even voor de goede orde. Vorig jaar is dus de accountant benoemd om het boekjaar van 2015 te controleren. Dus dat is vorig jaar al gedaan, vooruitlopend op het boekjaar wat nog moest komen. Wat we nu vragen is puur mandaat om het boekjaar van 2016 – waarvan de controle pas in 2017 zal plaatsvinden – door de nieuw te benoemen accountant zal plaatsvinden. We vragen mandaat aan de AVA om die selectie en benoemingsprocedure over te laten in de loop van 2015 – afhankelijk van de resultaten en de offertes en gesprekken die we hebben met diverse partijen in die markt – aan de Raad van Commissarissen over te laten, zodat die tijdig in 2015 kan plaatsvinden en we dus een accountant al benoemd hebben als we volgend jaar de AVA hebben. Dan heeft de benoeming al plaatsgevonden door de Raad van Commissarissen.

De heer Stevensen: En dan volgend jaar komt er een voorstel over het jaar 2017?

De heer Stuurman: Correct.

De heer Stevensen: Oké.

De heer Kitzen: Voorzitter, mag ik nog een vraag stellen? Kan ik ook aan de externe accountant nu nog vragen stellen? Want ik zie dat niet ergens op de agenda staan.

De voorzitter: Als u een vraag heeft, dan zal ik kijken of die relevant is voor de externe accountant.

De heer Kitzen: Dan kom ik toch weer bij die immateriële vaste activa. Daar staat een punt: "voor een materieel deel van de geprognosticeerde omzet geldt dat er nog geen onderliggende contracten zijn. De inschatting is gebaseerd op discussies en uitstaande leads met potentiële klanten." Hoe heeft de externe accountant dat beoordeeld? Is hij bij die gesprekken aanwezig geweest? Of heeft u dat met hem...

De voorzitter: De externe accountant zal niet bij potentiële klanten aanwezig zijn.

De heer Kitzen: Hoe kan hij dan inschatten wat die omzet dan is?

De voorzitter: Dat geldt in zijn algemeenheid, natuurlijk. Als je een budget maakt... Een budget geeft een accountant ook min of meer een idee over wat de situatie is. Op een goed ogenblik dan – in de gesprekken met het management – heeft hij daar een idee over. Op grond daarvan worden bedragen – laten we zeggen – niet geaccepteerd. Dat gaat te ver over een prognose, maar de hele waardeeringsgrondslagen worden daar mede op gebaseerd en hij vindt dat acceptabel of niet acceptabel.

De heer Kitzen: Dan had ik nog een vraag over de materialiteit. Er staat: "een bedrag van twaalfduizend wordt gerapporteerd aan de Raad van Commissarissen." Is er een onrechtmatigheid geweest?

De voorzitter: Nee.

De heer Stevensen: Dan had ik ook nog een vraag. Als ik het nu goed begrepen heb, bent u zelf niet in India geweest. Dat heeft u gewoon overgelaten aan uw collega daar?

De voorzitter: Aan de organisatie in India. Dat is gebruikelijk in de accountantswereld. Als je een internationaal bedrijf hebt, dan laat je dat lokaal over aan een lokale accountant als het je eigen organisatie is. Of soms – als je geen organisatie hebt – dan wordt het uitbesteed.

De heer Stevensen: Ja, maar het lijkt mij toch wel wenselijk dat de ondertekenend accountant daar zelf ook controle ...

De voorzitter: Stel je voor dat u accountant bent van Unilever. Dan zou u de hele wereld over moeten reizen om overal ter plekke langs te gaan. Dat gaat natuurlijk niet.

De heer Stevensen: Die pikken er een aantal bedrijven uit en daar gaan ze zelf daadwerkelijk kijken.

De voorzitter: Mijn ervaring is dat ze niet zo vaak gaan kijken in al die bedrijven. Het gebeurt wel eens een keer, maar misschien dat je het zelf even kan toelichten.

De accountant: Ik ben inmiddels zeven jaar betrokken bij de onderneming en in die afgelopen zeven jaar ben ik twee keer in India geweest. Ik ken de lokale organisatie. Ik ken het lokale management. Ik weet hoe daar de procedures gaan. Het is als onderdeel van de controles niet nodig om elk jaar dat bezoek af te leggen. En daarnaast ken ik ook de collega's die daar de controle uitvoeren goed. Die heb ik ook afgelopen jaar fysiek gezien, omdat we partner-aandeelhoudersbijeenkomsten hebben waar we met zijn allen zijn. Afgelopen jaar was dat in Berlijn. Op dat soort bijeenkomsten bespreken wij de klanten die we met elkaar doen. Op die manier heb ik wel voldoende waarborgen gehad inclusief de rapportage die ze doen die we met hen bespreken. We pakken ook de telefoon en bespreken wat er loopt en wat de belangrijke zaken zijn. Met dat pakket aan maatregelen heb ik daar voldoende comfort uit weten te halen.

De heer Kitzen: Mag ik daar nog een vraag over stellen? Lopen alle kasstromen van India via Nederland of wordt daar lokaal ook geld beheerd?

De voorzitter: Ik neem aan dat er ook lokaal geld wordt beheerd. Dat kan haast niet anders in India.

De heer Stuurman: Nee, absoluut. Er is uiteraard werkkapitaal in India beschikbaar om de dagelijkse operaties doorgang te kunnen laten vinden.

De heer Kitzen: Maar dat is allemaal niet materieel. Ja € 250.000,-. Oké.

De heer Engelhard: Ik wil graag terugkomen op de essentie van het punt. U vraagt ons eigenlijk een mandaat. Dat begrijp ik ook, maar bestuurlijk gezien weet u al heel lang van tevoren dat dit eraan zit te komen. Dus qua tijdspanne had het huiswerk ook al gedaan kunnen zijn.

De voorzitter: Aan de andere kant: je kunt dingen jaren lang van tevoren.... Je praat bij bedrijven en hun partners. Je kunt moeilijk twee, drie jaar van tevoren van een accountantskantoor verwachten dat ze dan precies weten – wel een jaar van tevoren – welke mensen er ingezet kunnen worden. Je wilt weten welke mensen dan ook het werk voor je gaan doen. Je weet van tevoren – gegeven de wetgeving – hoeveel jaar een accountant meegaat, wanneer hij vervangen moet worden. Als je dat twee, drie jaar van tevoren gaat vaststellen, dan heb je nog kans dat iemand plotseling weer iets anders gaat doen etcetera. Wij willen weten – zeker gezien de goede persoonlijke relatie die wij moeten hebben in een kleiner bedrijf met de accountant – met wie we dan in zee gaan en niet alleen met welk bedrijf. Dat is dus de reden om te zeggen: 2015 – 2017 daar zit niet een verschrikkelijk lange termijn tussen.

Stempunt van de benoeming voor de accountant en het overlaten aan de Raad van Commissarissen van het selecteren van een nieuwe accountant. Wie zwijgt stemt toe. Dat is geaccepteerd. Dank u.

8. Machtiging van de Raad van Bestuur tot uitgifte van aandelen en het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen alsmede beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten

De voorzitter: Zijn daar vragen over? Geen vragen?

De heer Kitzen: Ik zat even te slapen. Het beperken van voorkeursrechten: is dit een soort beschermingsconstructie, wat ik hier lees?

De voorzitter: Nee, zo is het niet.

De heer Stuurman: Statutair is het zo geregeld dat aandeelhouders, indien er aandelen geplaatst worden door de vennootschap, voorkeursrecht hebben. Dus als eerste mee mogen doen. Wij willen de mogelijkheid hebben – ook om een stukje flexibiliteit te hebben – dat we niet genooddaakt zijn om die weg te volgen. En daarom vragen we mandaat om dat te kunnen beperken. Lees: dat we onderhands of met een bepaalde partij een plaatsing kunnen doen.

De heer Lemoine: Ik onthoud me van mijn stem.

De heer Stuurman: En wat is uw naam voor de stemmingsuitslag?

De heer Lemoine: Lemoine.

De heer Stuurman: Prima.

De heer Stevensen: Neemt u dat agendapunt dan in een keer in behandeling?

De voorzitter: Punt 8, bedoelt u?

De heer Stevensen: Ja. Want het is A, B en C.

De heer Stuurman: Nog even voor de stemming. We hebben dat uitgesplitst in drie onderdelen: A, B en C.

De voorzitter: We hebben gezegd: punt A is voor de betreffende periode etcetera. Punt B is een periode ook weer van 18 maanden te rekenen vanaf 1 mei. Alle drie de periodes zijn van 18 maanden. Ik had het in één keer willen doen, maar als u ze apart in stemming wilt brengen, ben ik daar ook mee akkoord.

De heer Stevensen: A hebben wij geen problemen mee, maar B onthouden we.

De voorzitter: B onthoudt u. Nog even terug naar u: uw onthouding geldt die voor A, B en C?

De heer Lemoine: Aandelen plaatsen zonder dat de aandeelhouders erbij betrokken zijn. U kunt altijd achteraf – als u een transactie doet – de aandeelhouders toestemming vragen. En ik zie ook: het aandelenkapitaal is nauwelijks gewijzigd, dus ga ik ervan uit dat u dat niet wil. Maar het is voor mij... Ik vind: aandeelhouders zijn mede-eigenaar en dan moet je vooraf toestemming vragen.

De voorzitter: U onthoudt zich van punt B, daar komt het op neer. Met de rest bent u akkoord. Zijn er andere punten? Zo niet, dan zijn A, B en C geaccepteerd met twee onthoudingen voor punt B.

9. Stand van zaken

De voorzitter: Is het te zien, of moeten wij verschuiven van plaats?

De heer Van der Linde: Gaat het goed? Ja.

De voorzitter: Dan ga ik toch aan de zijkant zitten.

De heer Van der Linde: Zit ik er niet voor? Ik wil bij de stand van zaken inzoomen op twee belangrijke ontwikkelingen. Voor degenen die er vorig jaar ook waren, die zullen zien dat dat indertijd ook vergelijkbare ontwikkelingen waren. Wat dat betreft waar we mee bezig zijn is consistent. Eén is: uitbreiding/verrijking van onze dekking; de kaarten. Het tweede gaat over onze location based services diensten. Ik vertel iets over waar we nu staan en ik zal ook iets vertellen over waar we onderzoek naar doen voor de toekomst.

Kaartendekking

Dit was onze vorige dekking. Met name het rode is belangrijk, want dat is de navigatiekant: een gedetailleerde. We hebben een wereldwijde kaartendekking, maar op gevarieerd detailniveau. Dat rode is wat belangrijk is en waar wij het meeste geld op verdienen. Dat hebben we met die Amerika-investering en deal meer dan verdubbeld. Dat is belangrijk. In Amerika en Europa wordt de meeste omzet gemaakt. We zien nu al – terwijl Noord-Amerika nog niet gereed is – dat er toch interesse is van grotere spelers, omdat je toch interessanter wordt als je een completere dekking levert. U moet zich voorstellen dat, als iemand een wereldwijde of grote dekking wil hebben, het dan vervelend is als je dan een land of een continent bij een partij en bij een andere partij een ander continent moet afnemen, omdat dat dan twee keer de investering is om je systemen aan te passen. Elk kaartformaat is toch altijd iets verschillend. Dit is waar we straks staan. Het Amerika-project loopt op schema. In de zomer verwachten we dat we Noord-Amerika gereed hebben. Met de eerste prospect zijn we al in de weer om ze klaar te maken zodat, zodra het klaar is, we ook kunnen gaan testen met hen en ook het verkooptraject in kunnen.

Wat interessant is, nu we deze grote dekking hebben, is – en dan kijk ik echt de toekomst in – een onderzoek (dit is niet de stand van nu, maar ik geef een kleine kijk in waar we onderzoek naar doen voor volgende stappen) om die dekking nog verder uit te breiden; om het nog laagdrempeliger te maken voor grote klanten om deals met ons te maken. In een eerste scan zien we al dat wij een forse uitbreiding kunnen maken zonder noodzakelijkerwijs zelf die landen te digitaliseren (om die in kaart te brengen). Dus meer in termen van partnerships en samenwerking. Dat maakt het aantrekkelijk voor een kleiner bedrijf als AND om toch zonder al te grote investeringen uit te breiden. Dit is iets waar wij op dit moment onderzoek naar doen: wat de haalbaarheid is en welke verwachte investeringen en inkomsten daar bij horen.

Uitbreiding kaarten

Hierbij hoort ook het innovatief maken van kaarten. Traditioneel was dat het rondrijden. Vervolgens, in de historie, is het kaarten maken op basis van satellietbeelden en andere bronnen. De fase waar we nu in zitten is dat wij probes of traces (sporen) gebruiken. U kunt zich voorstellen: als er heel veel sporen zijn... Op dit moment – als u een mobiel hebt of... vrachtwagens hebben een fleetmanagement-unit in de auto, dan geven ze sporen door. U moet zich voorstellen: elke seconde worden er coördinaten gegeven. Dan kunt u zich voorstellen als er heel veel coördinaten van die sporen zijn op een weg die wij nog niet in kaart hebben, is dat relatief makkelijk voor ons te traceren en te zeggen: hier moeten wij een weg plaatsen. U kunt zich ook voorstellen als er heel veel sporen een kant op gaan, maar nooit de andere kant zal dat waarschijnlijk een eenrichtingsstraat zijn. En u kunt zich voorstellen als

dat geautomatiseerd gaat, dat dat een hele kosteneffectieve manier is om een kaart te maken. Wij krijgen van klanten die sporen. Sommige sporen kopen wij in. Dit is al een manier hoe wij ook onze kaarten onderhouden.

Een aspect waar we ook naar kijken – en dan gaan we naar de onderste kijken: de crowdsourcing – dan praat je over het herkennen van verkeersborden. Daar kom ik straks nog op terug. Dat is iets wat we in onderzoek hebben. Dat is niet iets wat we nu doen, maar dat zou het voor ons nog aantrekkelijker maken – juist als kleine speler – om met weinig investeringen en kosten toch een hele goede kaart te onderhouden en te maken. Dan ga ik naar het tweede deel om in te zoomen.

Location based services diensten

Sinds een paar jaar zijn wij al bezig om te kijken naar – naast het leveren van licenties – om ook diensten te leveren. Het is ook onze ervaring in de markt dat er momenteel een verschuiving is van bereidheid om te betalen voor licenties naar een grotere bereidheid om te betalen voor diensten en niet zozeer licenties. In de vorige aandeelhoudersvergadering heb ik al iets laten zien. We hebben ons platform – hoe dat werkt. U bent van harte welkom om naar planyourroute.com te gaan en te zien wat voor mogelijkheden dat platform biedt.

Om een paar voorbeelden te geven hoe de verschuiving binnen AND en hoe daar ook vervlechting is tussen het licentiëren van kaarten en het leveren van diensten... Voor het bedrijf Barloworld – een groot logistiek bedrijf: 4,5 miljard omzet – leveren wij al lang kaarten die Barloworld vervolgens zelf procest en aan hun klanten aanbiedt voor logistieke systemen. Barloworld moest daar zoveel aan doen, dat dat een keer in de zoveel jaar werd geüpdatet. Wat wij met Barloworld hebben gedaan is: wij hebben daar onze location based platform tussen gezet. Wat we nu zien is dat we meer omzet krijgen bij dezelfde klant. Het voordeel voor hen is dat zij niet een keer per jaar, maar eigenlijk wanneer ze willen, meerdere keren per jaar, het systeem en de kaarten kunnen updaten op een hele laagdrempelige manier. Ter illustratie van wat ons platform toevoegt.

Een ander voorbeeld is: voor de NS hebben we net een initiële pilot afgesloten, waarin we samen met hen veel meer visueel willen maken een routing en waar de treinen zijn enzovoort.

De heer Stevensen: Is dat voor de klant of het bedrijf?

De heer Van der Linde: Wij leveren aan de NS en NS uiteraard aan hun klanten. En daar hebben we een eerste initiële pilot voor afgerond. Het is meer een illustratie. Dus waar we proberen minder te praten over het licentiëren van een kale kaart, maar te verpakken in een dienst.

Dit was een initiële pilot. Maar om bijvoorbeeld Barloworld, het vorige voorbeeld, dat was een recurring. Dus daar kom ik eigenlijk toch op uw eerste vraag over die kwetsbaarheid van drie klanten-80%. Daar proberen we juist met een dienstverlening dat te spreiden en meer recurring te maken.

Tenslotte voor de serviceskant wil ik ook hier een kijkje geven in de keuken van waar we onderzoek naar doen. Ook in de jaarrekening staat dat we in de automotive nu aan het kijken zijn. U bent zich wellicht bewust van alle ontwikkelingen: de selfdriving car en alle innovatie die binnen de automotive plaatsvindt. Ik geef hier één illustratie. Nogmaals: niet iets wat we nu doen, maar waar we onderzoek naar doen; als een voorbeeld. Wat u nu ziet, is wat al bestaat in de automotive. Dus een auto met de sensoren kan nu al een verkeersbord herkennen – zeg een snelheidsbeperking. In de auto wordt dat verwerkt en wordt het ook in het dashboard laten zien. Dit is een bestaande technologie. Volgens mij is dit in Volvo al beschikbaar. Dat kan in één auto, maar als je heel veel auto's hebt die dat tegelijkertijd identificeren dan krijg je heel veel informatie; van heel veel auto's een bericht dat daar een bepaald verkeersbord staat. Onderdeel waar we nu onderzoek naar doen – om te kijken wat de haalbaarheid is qua investering en potentiële inkomsten – is om daar als AND tussen te gaan zitten. Dat zou een fantastische manier zijn om onze kaarten heel effectief te onderhouden en uit te breiden. Dat varieert van snelheidsbeperkingen, verkeersborden, afslagen, maar je zou ook kunnen denken aan omwegen. Stel dat er een paar dagen lang een omweg is, dat zou fantastisch zijn als dat je je real time online bewust bent dat daar een omweg is en dat in de kaart kunt meenemen. Nogmaals het voorbehoud: dit is iets dat we onderzoeken, maar dan heeft u het beeld enerzijds Barloworld, NS-projecten waar we echt actueel al mee bezig zijn en anderzijds hele prachtige toekomstperspectieven wat daar mogelijk is en die wij op dit moment onderzoeken.

De heer Kitzen: Mag ik wat vragen? Ik zag dat er een soort Wikipedia-kaart was waar 1 miljoen users van zijn. Ik kon het zelf niet vinden op internet. Hoe verhoudt zich dat tot dit product? Als het al überhaupt bestaat.

De heer Van der Linde: Ja, dat is de "OpenStreetMap" (OSM). Daar werken we trouwens ook mee samen op armlengte. Hoe dat zich verhoudt... OpenStreetMap moet u zien, dat zijn heel veel vrijwilligers. Die gaan lopend of met de fiets of met de auto met een apparaatje de straat op en digitaliseren een stukje in hun buurt. Dat voeren zij in in een database; de OpenStreetMap database. Dat is inderdaad een soort Wikipedia. Het nadeel daarvan is dat het niet wordt geverifieerd. Ze kunnen alles erin stoppen. Er zit verder geen controlemechanisme in. Je bent volledig afhankelijk van vrijwilligers. Je

ziet vaak bij universiteitssteden dat het er heel aardig uitziet, maar daarbuiten weer grote witte vlekken geeft. Ik moet zeggen: voor een aantal toepassingen is het prima. Zeker voor display; voor achtergrondplaatjes. Praat je over professioneel gebruik, dan is toch vaak de conclusie dat het ongeschikt is. Als een stuk snelweg mist maakt dat niet zoveel uit voor een plaatje als achtergrond, maar als u een vrachtwagenpark moet beheren en de vrachtwagens ergens op tijd moet laten komen, dan is dat een probleem.

De heer Stevensen: U zegt iedere keer van "onderzoek" en u heeft dan twee projecten, maar kunt u wat meer termijnen noemen waarin u denkt het een en ander te realiseren? Twee projecten heeft u al. Hoever is het nu met eventuele mogelijke projecten?

De heer Van der Linde: Ik hoop dat ik heb kunnen laten zien dat we voor een deel al goed onderweg zijn. Dus bijvoorbeeld de uitbreiding naar Noord-Amerika is een feit als je praat over de kaartendekking. Projecten zoals Barloworld en NS zijn illustraties van dat we ook actueel daar aan de weg timmeren. En dat is wat nu gebeurt. Dat is niet over een termijn. Dat is waar we nu actueel mee bezig zijn. Ik heb kort aangestipt waar we verder in de toekomst naar kijken. Dat is een onderzoek.

De heer Stevensen: Hoe ver is die toekomst weg?

De heer Van der Linde: Dat onderzoeken we. We onderzoeken of het überhaupt haalbaar is. We hebben daar wel goede verwachtingen over, maar de devil zit in de details. Dus dat onderzoeken we: of het überhaupt haalbaar is. En als het haalbaar is, op wat voor termijn en hoe dat project er dan uit zou moeten zien.

De heer Stevensen: Maar wanneer kunnen we daar de eerste resultaten van verwachten? Weet u dit jaar al hoever u bent en wat de vorderingen zijn of wordt het 2016/2017?

De heer Van der Linde: We hopen zo snel mogelijk. Het hangt ook af van partijen. Om een voorbeeld te geven: de automotive dat klinkt heel interessant, maar je bent wel afhankelijk van of automotive – de eigenaar/fabrikant van de auto's – toelaat dat je die gegevens ophaalt. Daar zijn we ook afhankelijk van gesprekken enzovoort met bedrijven uit de automotive in hoeverre we daar toegang toe hebben. Omdat we daar afhankelijk zijn van anderen is het moeilijk te voorspellen op wat voor termijn we daar echt resultaten kunnen zien.

De voorzitter: Maar het sluit aan op het punt dat we behandelden onder het dividend- en reserveeringsbeleid. Er zijn talloze mogelijkheden. Alleen de timing daarvan is ongelofelijk lastig. Ik geloof dat de kennis die we binnen het bedrijf hebben ongelofelijk veel goede aansluitpunten geeft op verschillende bedrijfssectoren, waarvan er nu een aantal de revue gepasseerd zijn. Wat dat betreft denk ik dat de mogelijkheden er zijn. Alleen is dat over twee, drie maanden, een jaar? Dat is niet te zeggen op dit ogenblik.

De heer Stevensen: U zegt wel: die automotive. Maar TomTom die bouwt kastjes meteen al in auto's. Wij gaan ervan uit dat jullie daar weer tussen gaan zitten om aanpassingen te doen. Dat zouden we zelf wel onder beheer willen hebben.

De heer Van der Linde: Ja, er zijn andere partijen ook met eenzelfde idee bezig. Er zijn goede redenen om aan te nemen dat het interessant kan zijn voor bedrijven in de automotive om toch voor AND te kiezen om deze oplossingsrichting in te slaan. Het gaat misschien iets te ver om daar helemaal op detail in te gaan. Dat is ook onderdeel van het onderzoek.

De heer Stevensen: Dat maakt ons toch nieuwsgierig: hoe en wat; op wat voor gebied dat u dat ziet.

De voorzitter: Dat begrijp ik. Maar – zoals al gezegd – er zijn voldoende contacten en het kan ook niet zo zijn dat alle automotive-fabrikanten naar een bedrijf zouden gaan. Dat bestaat natuurlijk ook niet. De bedrijfstak en de verwevenheid met de digitale verwerking van gegevens – ook door middel van kaarten – die is sterk groeiende. De hele automotive-industrie is inderdaad... Dat geeft voor talloze aansluitende bedrijven goede mogelijkheden, waaronder wij met onze kennis. Het is nu de kwestie daarvan te gaan profiteren. We denken dat we daar goede kansen in hebben.

De heer Stevensen: Maar u zegt van: de bedrijven willen niet van één leverancier afhankelijk zijn. Is er dan een mogelijkheid dat jullie ook kastjes in auto's gaan maken? Dat is dan een volgende stap.

De voorzitter: Het maken van kastjes is niet onze prioriteit (hardware). Je ziet ook – als ik trouwens iets mag zeggen over wat ik lees in de kranten – dat daar geen geld meer mee verdient wordt.

De heer Stevensen: Daarom krijg je dus dat TomTom die hele navigatie in die auto's gaat bouwen. Jullie hebben daar niet de mogelijkheid voor. Hoe moeten we dat dan zien dat die navigatie toch in de auto's komt?

De heer Van der Linde: We praten hier niet over kastjes. De oplossingsrichting die we aan het onderzoeken zijn, is dat we echt een dienst leveren: dat we een kaart kunnen onderhouden, maar tegelijkertijd ook een dienst kunnen leveren in het leveren van de kaart. Dat is niet alleen beperkt tot navigatie. De traditionele navigatie is het kaartje op een scherm met een pijltje erop waar je bent en waar je heen gaat. Er zijn talloze andere oplossingen. Dat zie je bij de selfdriving car, waarbij het niet om het kaartje gaat in de auto, maar waar het om de hele geïntegreerde technologie gaat van de auto

zelf. Een ander voorbeeld is de eCall-wetgeving dat elke auto een coördinaat moet geven als er een ongeluk is, zodat er op tijd ambulances enzovoorts... Ook dat beperkt zich niet tot een kaartje en een pijltje, maar is een volledig geïntegreerde oplossing.

De heer Engelhard: Hebben jullie momenteel al contacten met autofabrikanten hierover?

De heer Van der Linde: Wij hebben contacten met gerenommeerde partijen in de automotive-industrie.

De heer Engelhard: Dat vind ik wat vaag omschreven.

De heer Van der Linde: Ja, en daar wil ik het graag bij houden.

De heer Engelhard: Mag ik nog een vraag stellen? Oh, sorry. Gaat u maar.

De heer Heindryckx (Investeringsfonds Quaeroq): Om terug te komen op die concurrentiepositie: ik las onlangs – ik heb het niet volledig doorgelezen – dat TomTom ook nu bezig is met een nieuw kaartenplatform die meer incrementeel werkt en die ook met community-input werkt. Dat lijkt mij aan te sluiten bij de positie van AND tot nu toe als kostenefficiënte flexibele kaartenbouwer. Hoe staan jullie daar tegenover? Hoe zien jullie jullie concurrentiepositie op dit moment en in de toekomst?

De heer Van der Linde: Dat platform bestaat al heel lang bij meerdere partijen. Google heeft dat ook, TomTom, HERE. Een dergelijk platform bestaat eigenlijk al heel lang, dat ook klanten of consumenten of partijen die dat gebruiken daar feedback over geven. Dat is een onderdeel. Waar ik het nu over heb – en wat het heel interessant maakt – is dat je, zonder dat mensen actief iets terug moeten rapporteren, geautomatiseerd terugkoppeling krijgt. Hoe meer auto's op de weg rijden hoe geautomatiseerd meer feedback je krijgt over of de kaart klopt of veranderd is. Er zijn talloze ontwikkelingen op dat gebied. Het is niet dat AND daar als eerste het wiel heeft uitgevonden, dat dat een mogelijkheid is. Voor een partij als AND geeft dit wel hele interessante mogelijkheden. Zeker gezien de grootte van ons bedrijf en tegelijkertijd de kennis die we hierover hebben, ook met traces, de sporen die we al verwerken, en het kaartenmateriaal dat we al hebben. Dat maakt alleen maar het bruggetje naar de grote jongens – zeg maar de TomTom – kleiner.

De heer Kitzen: Ik zag over Mobile dat u nu operationeel bent voor Ubuntu. Ik weet niet wat dat is. Ik denk dat u ook nog een app gaat ontwikkelen? Ik zie bij verdere marktontwikkelingen en trends dat u iets noemt over apps. Is dat voor u ook relevant? U heeft het dan ook over smartwatches. Ik neem aan dat u niet die kant uitgaat?

De heer Van der Linde: Nou, om eerst te beginnen: Ubuntu is een operating system net zoals Android en IOS operating systems zijn. Bij IOS is het Apple die kaarten levert. Bij Android is het Google die kaarten levert. Ubuntu is nog een open terrein. Het is natuurlijk niet zo groot als die andere twee. Al moet ik zeggen: in Azië zijn ze een stuk populairder dan de rest van de wereld. Dat heeft potentie. Wij gaan niet zelf apps ontwikkelen. Wij gaan ook niet ontwikkelingen naar consumenten op smartwatches ontwikkelen. Wat we wel zien, is dat er klanten zijn van ons die daarmee bezig zijn. In die zin hebben we daarmee te maken, maar het is niet zo dat wij nu zelf applicaties gaan bouwen voor de smartwatch of iets anders.

De heer Heindryckx (Investeringsfonds Quaeroq): Ik had nog een vraagje rond de uitbreiding van de kaarten. Als ik de wereldkaart bekijk, hebben we Rusland, Azië en zo. Ik dacht te begrijpen dat je voor China een overheidslicentie nodig hebt. Ik kan me inbeelden dat Rusland ook niet zo eenvoudig is om de markt te betreden. Wat zijn de voornaamste risico's om die uitbreidingen te doen?

De heer Van der Linde: Het risico is dat je daar een partner moet hebben, omdat je inderdaad een licentie moet hebben. China is daar heel strikt in. Rusland ligt nog weer wat anders. Met name voor China moet je een partner hebben. Maar die zijn er. Er zijn meerdere kaartenbedrijven die heel China dekken.

De voorzitter: Dank je wel voor de toelichting en de stand van zaken. Er zijn voldoende nieuwe mogelijkheden. We gaan over naar de Rondvraag.

10. Rondvraag

De heer Stevensen: Het betreft de financiële agenda op pagina 7, die gaat tot 12 november. Dat vinden wij wel heel erg kort. Wij zien graag dat die financiële agenda minstens tot en met de aandeelhoudersvergadering van het jaar volgend op de aandeelhoudersvergadering

De voorzitter: Dat kan. We plannen dit nu per kwartaal. Dan zouden er nog twee data bijkomen. Om de jaarvergadering zo lang van tevoren vast te stellen... Wanneer hebben wij nu die datum vastgesteld van 1 mei?

De heer Stuurman: In november.

De voorzitter: Misschien dat we dat iets kunnen vervroegen het komende jaar.

De heer Stevensen: U moet toch een zaal bespreken en alles? Dat moet toch ver genoeg van tevoren.

De voorzitter: We konden hier terecht. Dat is mooi. Het is op loopafstand van het fraaie nieuwe kantoor. Dat is op zich niet zo een probleem. We zullen het wat eerder en wat vroeger doen en kijken of we het in september al kunnen doen, bijvoorbeeld.

De heer Stevensen: Dus volgend jaar weten we wanneer in 2017 de aandeelhoudersvergadering is?

De voorzitter: Ja. Nog meer punten voor de rondvraag?

De heer Engelhard: Hierop inspelend wil ik graag even gebruik maken van het feit... Twee, drie maanden geleden heb ik jullie ge-e-mailed omdat de datum van vandaag nog niet op de site stond. Dat vond ik eigenlijk wel triest. Ik ga nu ook even terug naar pagina 7: Investor relations. Daar staat dat AND veel waarde hecht aan goede communicatie met beleggers en analisten. Ik vraag me af: is er überhaupt nog een analist die met jullie contact heeft? "Zodat ze een goede en realistische inschatting kunnen maken van het waarde potentieel van het aandeel." Wat dat laatste aangaat, wil ik toch ook graag de opmerking maken dat ik graag wat meer communicatie zou willen zien naar de aandeelhouder. Waar zijn jullie mee bezig? U heeft net een helder verhaal gehouden. Ik denk dat er wat interessante informatie ligt voor aandeelhouders, dan wel potentiële aandeelhouders. Jullie hebben ook de mogelijkheid om je via de e-mail aan te melden voor de persberichten. Zou het wellicht mogelijk zijn een, twee, drie keer per jaar of zo ja, wanneer nodig, een nieuwsbrief te versturen? Dat zou een optie zijn. Ik denk dat de communicatie met de aandeelhouders veel beter kan. Her en der, op internet, lees je wel dat er heel veel wordt gesproken over AND, maar je hoort er zo weinig van. En als je wat hoort, is het heel vaak – dat horen we nu ook: ja, het is geheim; het is dit; het is dat; het is zus; het is zo. Dat maakt het allemaal wel wat diffuus. Ik praat nu niet alleen over dit jaar, maar eigenlijk al over jaren. Ik moet u zeggen: dat irriteert me.

De voorzitter: We zullen dat punt bespreken over de informatieverschaffing in zijn algemeenheid en aan aandeelhouders in het bijzonder. Het is een punt van discussie ook geweest, natuurlijk, bij ons. Wat laat je naar buiten gaan en wat niet? En dan zitten we toch in deze bedrijfstak in een vrij kwetsbare situatie. Je wil zoveel mogelijk informatie geven aan je aandeelhouders – ook aan het publiek – ook omdat we trots zijn dat we als Nederlands bedrijven een belangrijke rol in de wereld in deze technologie spelen. Daar willen we ook kennis van geven waar we allemaal mee bezig zijn. We zouden niets liever willen dan dat. Maar tegelijkertijd zit je met dat competitie-element: je wilt weer niet teveel weggeven. Als wij zeggen van: dit en dat en dat is vrij concreet – de heer Van der Linde – heeft een aantal voorbeelden gegeven, maar als we nog andere voorbeelden zouden geven dan zou dat weer de concurrentie op een bepaalde voet kunnen zetten. Dat willen we niet. We zullen het bespreken. Ik zie ook een paar verbeterpunten. We zullen wel laten merken hoe we erop terugkomen.

De heer Engelhard: Ik begrijp de spagaat, maar ik keek van de week even op jullie site en zag dat er een vervoerder die werkzaam is in Nederland gebruik maakt van jullie diensten, volledig. Dat was voor mij echt nieuw. Ik dacht: dat is leuk, dat is mooi. Ik heb het nooit ergens gelezen in een persbericht. Dat vind ik toch weer jammer. Als ik het niet heb gezien, hebben ook heel veel anderen het niet gezien.

De voorzitter: Wij zullen het communicatiebeleid nog een keer bespreken en in dat licht aan de orde stellen.

De heer Engelhard: Ik heb nog een vraag gerelateerd aan dat track-en-trace klant... Zijn er nog meer? Zijn die wel benoembaar – klanten die daar gebruik van maken?

De heer Van der Linde: Ja, er zijn meerdere track-en-trace klanten. Sommige nog in de pilotfase en soms wachten we ook even totdat ze vol operationeel zijn voordat we het persbericht uitzenden.

De heer Engelhard: Van dat ene bedrijf heb ik nog nooit iets gelezen.

De heer Van der Linde: Mag ik vragen welk bedrijf dat is?

De heer Engelhard: Een koeriersdienst.

De heer Van der Linde: DHL?

De heer Engelhard: Ja.

De heer Van der Linde: Die is al jarenlang een klant. Waarschijnlijk nog voor mijn tijd, zelfs. Toen die klant werd bij ons is toentertijd waarschijnlijk wel een persbericht uitgegaan. Maar die is al jarenlang klant. Waarschijnlijk is indertijd wel een persbericht uitgegaan.

De heer Engelhard: Dat zou kunnen, maar het staat niet op mijn netvlies.

De heer Lemoine: De beurs- en compliancekosten nemen deze jaren aanzienlijk toe. Ik kan me voorstellen – gezien 50% aandeelhouderschap bij AND – dat er bij u partijen zijn geweest die in het afgelopen jaar voorbij gekomen zijn om het bedrijf over te nemen. Is daar sprake van? Of is er in enige andere vorm sprake van samenwerking met andere kaartenbouwers?

De voorzitter: Als we kijken naar overnames, dan zijn daar geen specifieke voorstellen geweest. Samenwerking met andere kaartenbouwers is natuurlijk altijd aan de orde, gezien de gebieden waarover we praten hier en daar. Dat is ook duidelijk. In delen van de wereld moet je de samenwerking aangaan. Op dit ogenblik: een bedrijf als Navteq (HERE) staat te koop. Dat zal een impact hebben op de-

ze markt. One way or the other. Dat kan natuurlijk zeer positief uitpakken voor ons bedrijf, maar dat hoeft ook niet. Dat weten we niet. Wie zal daarvan de koper worden? Dus er zijn bewegingen in deze markt die we nauwlettend volgen, maar er zijn bij mijn weten geen partijen langsgelopen die een actieve interesse in overname van AND op dit moment hebben getoond.

De heer Lemoine: En de kosten. De toename van de kosten voor de komende jaren, van de accountant en andere...

De voorzitter: Ja, dat is een element dat natuurlijk in het Nederlandse bedrijfsleven in zijn algemeenheid parten speelt. Gisteren heb ik een uitgebreide enquête ingevuld van Harvard Business school die alle kosten van bedrijven vergelijkt in de hele wereld. En dan zie je toch dat het Nederlandse bedrijfsleven zwaarder klaagt over toename van de kosten dan in vele andere landen op dit ogenblik. Ik wil dit punt ook nog een keer – men weet het wel – onder de aandacht van het ministerie van Economische Zaken brengen. Wij zijn een klein bedrijf, dus dan hakt het er extra in, maar die toename... Ik begrijp wel dat die controle en alles wat zich in bepaalde sectoren in onze maatschappij heeft afgespeeld, dat men steeds minder risico wil gaan lopen vanuit een toezichthoudende functie, maar de kosten daarvan nemen dus ook onverantwoord toe. En de tijdbesteding die het management eraan moet geven ook – ook dat niet te vergeten. Dus het is een element... Wij hameren ook naar de instanties toe en zeggen: het moet niet veel verder uit de hand lopen. Dat is echt een belastende factor aan het worden.

De heer Stevensen: Dat is iets waar wij ons ook aan ergeren. Gesteld: op een goed moment dan is er ergens brand en dan in ene keer wordt er een hele afdeling opgetuigd met alle toeters en bellen om: dat mag geen tweede keer gebeuren. Alles uitsluiten kun je toch niet en als je dat wil gaan doen dan zijn de kosten nooit meer op te brengen.

De voorzitter: Wij zijn – ikzelf ook – in allerlei betrokken kringen. We hebben natuurlijk vaak in diverse kringen met commissarissen van diverse bedrijven ontmoetingen en daar komt dit punt ook aan de orde. Het gaat erom dat we nu hard genoeg een vuist maken en zeggen: het is nu genoeg geweest op een goed ogenblik. We hoeven niet wereldwijd de relatief hoogste kosten te hebben. Daar ziet het er op ogenblik dus naar uit. Zijn er punten nog voor de rondvraag?

11. Sluiting

De voorzitter: Zo niet, dan dank ik u allen hartelijk voor uw aanwezigheid en betrokkenheid bij het bedrijf en de vragen die een zinvolle bijeenkomst tot stand hebben gebracht. Ik wou nog een paar woorden zeggen over de heer Middelhoven. Daar hebben we, zoals gememoreerd, in november in onze kringen afscheid van genomen – die twaalf jaar lang een wezenlijke bijdrage aan het bedrijf heeft geleverd, in goede en minder goede tijden. Ik wil het management danken voor de inzet die zij getoond hebben en de spirit in het bedrijf. Dat geldt ook voor alle medewerkers van AND. Ik vind het een mooi bedrijf. Ik weet dat er hard gewerkt wordt. En ik weet dat er goede toekomstkansen zijn. Dank u nogmaals voor uw aanwezigheid.