



Automotive Navigation Data

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van  
AND International Publishers N.V. gehouden op 16 mei 2018**

**Agenda Algemene vergadering van aandeelhouders 2018 Algemene vergadering van aandeelhouders van AND International Publishers N.V. te houden op woensdag 16 mei 2018 om 10:00 uur in Novotel Rotterdam Brainpark, K.P. van der Mandelelaan 150, 3062 MB Rotterdam.**

1. Opening van de algemene vergadering van aandeelhouders (de "**Vergadering**")
2. Mededelingen
3. Notulen buitengewone vergadering van aandeelhouders 7 juli 2017(ter bespreking)
4. Verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken en gevoerde beleid in 2017 (ter bespreking)
5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2017(ter bespreking)
6. .Vaststelling jaarrekening 2017
  - a) vaststelling van de jaarrekening 2017 (**stempunt**)
  - b) reserverings- en dividendbeleid (ter bespreking)
  - c) resultaatbestemming (**stempunt**)
  - d) corporate governance (ter bespreking)
  - e) decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid (**stempunt**)
  - f) decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht (**stempunt**)
7. Delegatie benoeming Accountant (**stempunt**)
8. Verlenging aanwijzing bevoegdheid uitgifte aandelen (inclusief het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen) (**stempunt**)
9. Verlenging aanwijzing beperking of uitsluiting voorkeursrecht (**stempunt**)
10. Stand van zaken
11. Rondvraag
12. Sluiting

### **1. Opening van de algemene vergadering van aandeelhouders (de "Vergadering")**

De voorzitter: Goedemorgen allemaal, ik heet u van harte welkom bij de algemene vergadering van AND International. Een paar mededelingen vooraf. U ziet hier een beetje een dunne bezetting achter de tafel. U kent Hugo van der Linde onze CEO, Maarten Douma commissaris. Commissaris nummer 2, Sean Fernback, kan elk moment binnenkomen. Commissaris nummer 3, nummer 4 eigenlijk, heeft helaas wegens familieomstandigheden in Amerika afgezegd. Er zijn gedeponeed 1.712.046 aandelen, dat komt overeen met 45,9% van het kapitaal. Verder constateer ik dat de vergadering volgens de statuten reglementair goed bij elkaar is gevraagd, geannonceerd, dus ik open daarmee de vergadering. Achter de tafel daar ziet u twee mensen die u in meer of mindere mate aan AND verbonden zijn geweest, Jeroen Wester onze financiële man en de heer Opzitter, vertegenwoordiger van Mazars, de accountant. Ik heb één verandering van de agenda. Onder punt 7 ziet u Delegatie benoeming accountant. Dat is een klein foutje, dat moet gewoon Benoeming accountant zijn. Delegatie valt eraf.

### **2. Mededelingen**

De voorzitter: Zijn er verder mededelingen? Ik dacht het niet.

### **3. Notulen buitengewone vergadering van aandeelhouders 7 juli 2017 (ter bespreking)**

De voorzitter: Dan gaan we naar punt 3, de notulen van de buitengewone vergadering van aandeelhouders van 7 juli 2017. Die hadden eigenlijk als enige onderwerp de benoeming van Sean Fernback en ondergetekende als commissaris. Die commissarisbenoemingen zijn daar toen geaccordeerd. Wenst iemand het woord over de notulen?

De heer Engelhard: Ik heb niet zozeer een inhoudelijke opmerking over deze notulen want ik was niet bij de vergadering, het lijkt me ook meer een formaliteit, maar over de bespreking en goedkeuring van de notulen in het algemeen. Als ik het me goed herinner, was er in 2017 een gelijkwaardige situatie en was er dacht ik in 2016 ook een bAvA en toen zijn de notulen van de AvA ook al vastgesteld. Chronologisch snap ik het, maar inhoudelijk stel ik voor om dat in het vervolg niet meer te doen omdat er op een bAvA maar zelden kleine aandeelhouders aanwezig zijn. Dat is een verzoek.

De voorzitter: We zullen dat meenemen, dank u wel. Daar komt onze laatste commissaris binnen, mijnheer Fernback.

### **4. Verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken en gevoerde beleid in 2017 (ter bespreking)**

De voorzitter: Dan wil ik overgaan tot punt 4, het verslag van de Raad van Bestuur over de gang van zaken en gevoerde beleid in 2017. Hugo, mag ik jou het woord geven?

De heer Van der Linde: Dank je wel Kees. De algemene ontwikkeling in 2017, de stand van zaken nu, daar kom ik later in de vergadering op terug. In januari 2017 heeft AND de AND ZIP+4 code boundaries van de Verenigde Staten geïntroduceerd. Dit product bevat polygonen voor de gehele Verenigde Staten van Amerika. Het product bevat het unieke detailniveau van postcodegegevens gerealiseerd voor bijvoorbeeld marketinganalyses, planning en optimalisatie. Eind mei 2017 heeft AND aangekondigd de Raad van Commissarissen tijdelijk te willen uitbreiden van drie naar vijf personen. Tijdens de bijzondere vergadering van aandeelhouders van 7 juli 2017 zijn de heer Fernback en de heer Molenaar benoemd voor een periode van vier jaar. Eind 2017 is vervolgens de Raad van Commissarissen weer teruggebracht naar vier leden. De heer Westerhof had al eerder besloten als commissaris te stoppen aan het einde van zijn termijn, te weten 30 december 2017. Eind mei 2017 heeft AND de eerste versie van de High Definition, de HD, Autonomous Vehicle Map van Schiedam gebouwd. Het zeer nauwkeurige model van het wegennetwerk stelt de zelfrijdende auto in staat zeer nauwkeurig te manoeuvreren en de exacte positie te bepalen. Dit is cruciaal voor de geavanceerde rijtoepassingen, zoals ADAS en autonoom rijden. In september 2017 heeft AND haar samenwerking met Continental aangekondigd. Continental is een belangrijke speler in de automotivesector en de samenwerking richt zich op het verrijken van kaarten en locatiedata door middel van sensordata uit de auto. AND en Continental zien in deze samenwerking belangrijke kansen om goed in te spelen op ontwikkelingen binnen de markt van digitale kaarten. Continental brengt daarbij haar expertise binnen de automotivesector in en AND voegt daaraan haar expertise in digitale kaartproductie, onderhoud en distributie toe. AND's nieuwe en innovatieve product Map Fusion is op de IAA in Frankfurt gepresenteerd en dit is de grootste autoshow ter wereld alsook tijdens de EQUIP AUTO in Parijs. Dit is niet onopgemerkt gebleven en inmiddels vinden er gesprekken plaats met de grotere spelers binnen de automotivesector om nieuwe

partners, samenwerkingen en klanten aan te trekken. Begin november heeft AND haar AND's Capital Markets Day gehouden en Map Fusion ook aan analisten, investeerders en aandeelhouders gepresenteerd. AND heeft ook een aantal maatwerkprojecten opgestart, waarin is gewerkt en waarvan sommige succesvol zijn afgerond. Voor deze maatwerkprojecten heeft AND volledige geheimhouding met betrekking tot opdrachtgever, inhoud en financiën geaccepteerd. We kunnen daardoor hierover geen verdere informatie geven. AND's huidige business is nog steeds afhankelijk van grote en eenmalige deals. De vertraging in de realisatie van dergelijke deals is de oorzaak van de teleurstellende resultaten in 2017. Op dit moment zijn wij met meerdere potentiële klanten in onderhandeling inzake kaartlicenties, die in financiële zin aantrekkelijk kunnen zijn voor AND. Het uitblijven van deze grote eenmalige opdrachten veroorzaakte voor het eerst sinds 2011 een nettoverlies. Dit toont eens te meer aan dat de ingezette strategie van verbreding en verdieping van het businessmodel de juiste is. Op dat vlak hebben we in 2017 en in de eerste maanden van 2018 mooie vorderingen gemaakt met concrete resultaten als gevolg en daarover zal ik meer vertellen in een volgend agendapunt over de stand van zaken.

Dan de geconsolideerde winst- en verliesrekening. De omzet in 2017 is ten opzichte van 2016 fors verlaagd, van € 7,2 miljoen naar € 1,3 miljoen. Maps en sources zijn nagenoeg gelijk gebleven met € 79.000,00. De personeelskosten zijn van € 2,2 miljoen naar € 2,4 miljoen opgelopen. In 2017 zijn er geen aandelengerelateerde beloningskosten gemaakt. De overige bedrijfskosten zijn ook nagenoeg gelijk gebleven, € 910.000,00. Afschrijving immateriële vaste activa is € 872.000,00 en ook de afschrijving materiële vaste activa is nagenoeg hetzelfde gebleven, € 48.000,00. Daarmee komen de totale bedrijfskosten op nagenoeg hetzelfde als in 2016, € 4,3 miljoen. De geactiveerde ontwikkelkosten bedroegen € 389.000,00 versus € 580.000,00 in 2016 en we hebben een impairment resultaat, een impairment loss, meegenomen van € 1,2 miljoen en dat is op basis van de impairment test die wij hebben uitgevoerd en waarmee we de prognose voor de komende jaren iets naar beneden hebben bijgesteld als gevolg van de tegenvallende resultaten in 2017. De nettobedrijfskosten komen daarmee op € 5,1 miljoen versus € 3,7 miljoen in 2016. Het bedrijfsresultaat komt daarmee op € 3,7 miljoen verlies, waar in 2016 nog € 3,4 miljoen winst werd gemaakt. De financiële baten en lasten zijn € 11.000,00 en het resultaat voor belasting is daarmee € 3,8 miljoen verlies in 2017. De belastingen als gevolg van het verlies komen in 2017 positief uit op € 963.000,00, waar in 2016 nog € 690.000,00 kosten werden gemaakt. Het nettoresultaat komt daarmee op € 2,8 miljoen verlies in 2017 versus een winst van € 2,7 miljoen in 2016. Het gewogen gemiddelde aantal uitstaande aandelen is totaal circa 3,7 miljoen en daarmee komt het nettoresultaat per aandeel op € 0,76 verlies, waar in 2016 nog € 0,75 winst werd gemaakt.

Dan de balans. Activa, de immateriële vaste activa zijn verlaagd van € 13,6 miljoen naar € 11,9 miljoen. De materiële vaste activa van € 107.000,00 naar € 73.000,00 en de latente belastingvordering is verhoogd van € 382.000,00 naar € 1,3 miljoen. Daarmee komt het totaal vaste activa op € 13,4 miljoen versus € 14,1 miljoen in 2016. De handels- en overige vorderingen zijn € 497.000,00, waar dat in 2016 € 643.000,00 was. De liquide middelen zijn van € 6,9 miljoen naar € 4,1 miljoen in 2017 gegaan en daarmee komen de totale vlottende activa op € 4,6 miljoen en de totale activa is van € 21,7 miljoen in 2016 verlaagd naar € 18 miljoen in 2017. Het Eigen Vermogen. Het geplaatste aandelenkapitaal onveranderd. Agioreserve idem. De wettelijke reserve is van € 10 miljoen naar € 11,2 miljoen gegaan. Onverdeeld resultaat is van € 2,7 miljoen winst in 2016 naar € 2,8 miljoen verlies in 2017. De overige reserves zijn van min € 31,7 miljoen naar min € 30,4 miljoen. Daarmee komt het Eigen Vermogen op € 16,8 miljoen waar dat in 2016 € 20,3 miljoen was. Toegezegde pensioenregeling is gelijk, overige schulden nagenoeg gelijk, € 214.000,00 en daarmee de langlopende verplichtingen op € 226.000,00. Handels- en overige verplichtingen is € 906.000,00 versus € 1,1 miljoen in 2016. Kortlopende schulden is daarmee hetzelfde, ook € 906.000,00, en het totale Eigen Vermogen en verplichting is hetzelfde als de totale activa.

Dan het geconsolideerde kasstroomoverzicht, beginnende met het bedrijfsresultaat van € 3,7 miljoen verlies. Dan aanpassingen voor de materiële vaste activa € 48.000,00, de immateriële vaste activa van € 872.000,00 en uiteraard de bijzondere waardevermeerdering immateriële vaste activa naar aanleiding van de impairment test van € 1,2 miljoen. Mutaties in de handels- en overige vorderingen € 102.000,00 en overige verplichtingen van € 40.000,00. Dan komen we uit op een kasstroom operationele activiteiten van € 1,5 miljoen verlies waar dat in 2016 nog € 3,7 miljoen positief was. De financieringslasten zijn € 11.000,00 min. Betaalde winstbelastingen € 305.000,00 en dan komt de nettokasstroom uit operationele activiteiten daarmee op € 1,8 miljoen min. Investeringsactiviteiten in immateriële vaste activa daarvan afgetrokken € 408.000,00 en de materiële vaste activa van € 13.000,00, komt de kasstroom uit investeringsactiviteiten op € 421.000,00. We hebben dividend uitgekeerd, € 559.000,00, langlopende schulden € 30.000,00 en daarmee komt de kasstroom uit financiering activiteiten op € 589.000,00 min. Mutatie in liquide middelen is € 2,8 miljoen negatief, waar dat in 2016 nog

€ 2,4 miljoen positief was en daarmee komt het eindsaldo van de liquide middelen op € 4,1 miljoen, waar dat eind 2016 nog € 6,9 miljoen was.

Ten slotte de vooruitzichten voor 2018. AND is een bedrijf in transitie en enerzijds zijn er nog altijd mogelijkheden om kaartlicenties te verkopen, die een grote eenmalige bijdrage kunnen leveren aan omzet en resultaat, en anderzijds werken we hard aan de ontwikkeling van alternatieve businessmodellen en het vercommercialiseren van reeds ontwikkelde nieuwe producten. De economische omstandigheden, marktontwikkeling en verdienmodellen in de markt voor digitale kaarten blijven in hoge mate onzeker. De resultaatontwikkeling zal onder andere afhankelijk zijn van de ontwikkeling in een markt voor navigatie en locatiegebaseerde diensten. Ook kent AND nog een hoge mate van afhankelijkheid van een beperkt aantal grote klanten en nieuw te acquireren opdrachten. Met de eerste successen met Map Fusion in 2017 beoogt AND zich hier met verdere innovatieve technologische oplossingen naar meer stabiele inkomsten te kunnen ontwikkelen. AND is positief ten aanzien van opkomende mogelijkheden binnen de huidige snel veranderende technologische en marktontwikkelingen, maar gezien het voorgaande niet in de positie een financiële verwachting over 2018 af te geven.

De voorzitter: Dank je Hugo. Wenst iemand naar aanleiding hiervan het woord te voeren? Gaat uw gang.

Dhr. Engelhard: Ik neem aan dat ik het mag hebben over het hele verslag. Op pagina 7 staat een alinea over investor relations. Daar heb ik in meerdere voorgaande vergaderingen soms wat opmerkingen, aanmerkingen, over gemaakt, soms zijn die ook positief opgepikt, soms ook niet goed, dat is aan AND, maar momenteel ervaar ik de communicatie helaas als slecht. In de eerste plaats is het jaarverslag alleen in het Engels opgesteld. We zien de presentatie hier in het Hollands, er zit een vertaalster voor de Engelstalige commissaris, net als afgelopen jaar en dat is prima. Ik heb dit tweemaal via mail met AND gecommuniceerd. Na een keer geen reactie gehad hebbende heb ik maar eens gebeld. Daar kreeg ik eigenlijk een heel kort antwoord: die vraag mag u hier stellen. Ik heb er meerdere vragen over gesteld en ik heb daar ook neergelegd dat op de site van de AFM staat dat, als het alleen Engelstalig wordt weergegeven of in ieder geval in een andere taal dan het Nederlands, daarvoor vooraf toestemming moet zijn verleend door een algemene ledenvergadering. In mijn beleving is dat nooit geagendeerd. Ik kan me vergissen, maar ik kom al een paar jaar en wat dat aangaat, zou ik daar graag een reactie op willen hebben. Vergis ik me daarin? Ik kom daar verder op omdat de grootaandeelhouders voor 50% zijn vertegenwoordigd binnen AND. Er zijn wat Engels sprekende commissarissen. Heeft u het idee dat er veel buitenlandse aandeelhouders zijn? Ik heb dat idee niet, maar ik kan me daar heel sterk in vergissen. Verder heb ik telefonisch ook gevraagd hoe het zit met de persoonsadvertenties die sinds oktober op jullie site staan. Ik heb het idee dat die in het leven zijn geroepen toen de samenwerkingsovereenkomst met Continental is aangegaan. Mijn vraag is: staan die allemaal nog open, hoe zit het daarmee? 'Daar mag ik geen mededelingen over doen, vraagt u dat maar hier' Is dat nou zo geheim? Het staat publiekelijk op de site, ik vond het nogal bijzonder. Ik heb een of meerdere advertenties gegoogeld en kwam toen op een vacaturesite 'Advertentie is inmiddels vervuld'. Ik vind dat heel slordig want als aandeelhouder kijk ik daar ook naar. Er wordt groot aangekondigd dat er een samenwerkingsverband is met Continental. Prima, je ziet daar een lijst aan vacatures komen, dan denk je: lekker. Alleen die lijst gaat niet weg. Dat kan verschillende oorzaken hebben, maar het wordt niet helder en daar zou ik graag wat helderheid over willen hebben. Dus dat vraag ik dan ook maar hier: hoe zit het met die lijst en zijn die vacatures inderdaad gekoppeld aan het samenwerkingsverband met Continental? Tijdens de Capital Markets Day is er een wervende presentatie gehouden door een Engelstalige mijnheer en deze verzocht zelf aan AND zijn presentatie op de website te openbaren, daar heeft de man ook een toezegging voor gekregen. Ik weet dat na enkele weken een aantal aandeelhouders contact met AND heeft gehad: wanneer komt het op de site? Dat is toen inderdaad gepresenteerd op de site, maar niet op een openbare plek. Sterker nog, in de begeleidende e-mail met de verwijzende link werd gemeld: openbaar dit niet. Capital Markets Day, openbaar, we willen graag mensen hebben, we willen graag mensen interesseren, hij was bedoeld voor aandeelhouders, potentiële aandeelhouders, analisten en ook in het boekwerk wordt ergens gerefereerd... Bij mijn weten is er al enkele jaren geen analist meer die AND volgt. Ik vraag me dus sterk af wat AND op pagina 7 precies bedoelt met 'wij hechten zoveel waarde aan investor relations'? Daarbij wil ik het nu graag even laten.

De voorzitter: Dat lijken mij gerechtvaardigde vragen. In de eerste plaats over het Engelse jaarverslag, die vraag kan ik zelf wel beantwoorden. Zeker bij de kleinere beursfondsen is er altijd een hevige discussie gaande, die is in veel gevallen inmiddels beslecht: zijn wij op aarde om alleen een Nederlands verslag te maken, zijn wij op aarde om een Nederlands en een Engels verslag te maken of alleen in

het Engels? Je ziet de laatste jaren dat de zaak steeds meer verschuift naar alleen Engels. Daar komt trouwens nog bij dat AND een van de weinige kleinere fondsen is die nog een verslag in print heeft, veelal moet je het doen met de website en is het verslag slechts heel moeizaam in print te verkrijgen. Er is ooit de beslissing genomen om inderdaad over te gaan naar Engels. Engelse relaties zijn voor ons natuurlijk heel belangrijk, autobedrijven, noem maar op. De klanten zitten veelal in het buitenland en dan is een Engelstalig jaarverslag toch wel een eerste vereiste. Daarmee is het Nederlandse jaarverslag eigenlijk naar de achtergrond verdwenen en wordt ervan uitgegaan dat de meeste aandeelhouders, zo niet alle aandeelhouders, een goede kennis van het Engels hebben en ze in staat zijn een redelijke conclusie uit het jaarverslag te trekken. Dat laat zich wat lastig omkeren, dat zult u begrijpen. Ik denk dat er niet al te veel buitenlandse aandeelhouders zijn. Hugo, kun jij daar iets meer over vertellen?

De heer Van der Linde: Misschien is het ook goed te reageren op je vraag over personeel, de vacatures. Wat we eigenlijk doen, is vacatures op de website zetten die een soort doorlopend karakter hebben en dat komt omdat met name IT-personeel in Nederland ontzettend moeilijk is te vinden en met name heel goed personeel. We hebben wat dat betreft een hele zware kwalificatie van personeel, waarin ze echt letterlijk vier uur lang een soort examen moeten doen of ze wel goed kunnen coderen, enzovoort. Dan zie je dat veel mensen komen, maar dat niet iedereen geschikt is. We hebben eigenlijk besloten een soort doorlopend karakter te hebben. Als goede mensen zich aanmelden, dan gaan we ze testen en als het een goed iemand is, dan heb je echt een heel waardevol iets en dan kunnen we die aannemen. Als je iemand aanneemt op het moment dat je hem nodig hebt, dan ben je soms een halfjaar, een jaar, verder voor je hem echt vindt en dat verklaart waarom we een soort continu vacature op de website hebben staan.

Dhr. Engelhard: Mag ik daar even op reageren? U zei 'er is ooit besloten', maar ik zou dat graag heel concreet willen weten. Ik snap dat u dat misschien niet weet. Als dat namelijk niet zo is, nu doe ik wel heel zwaar, dan is AND feitelijk in overtreding. Ten aanzien van de vacaturesite, daar staat in ieder geval een begindatum bij. Misschien is het dan verstandiger daar iets aan te veranderen want je ziet oktober. Dan denk je: oktober? Dat is al heel lang. Dat is een suggestie.

De heer Van der Linde: Dank voor de suggestie. Wat betreft de keuze. We hebben het zelf nog even gecheckt bij onze jurist, AKD, en die heeft bevestigd dat er geen toestemming van de AvA nodig is en dat het bedrijf het recht heeft om het jaarverslag of in het Nederlands of in het Engels uit te geven.

Dhr. Engelhard: Ik heb jullie een verwijzing gestuurd om dat eens te googelen op AFM. Op de site van de AFM staat een verwijzing naar het Burgerlijk Wetboek.

De voorzitter: Dat zou AKD toch moeten weten lijkt mij. We zullen er nog een keer induiken.

Dhr. Engelhard: Als ze hebben gekeken.

De voorzitter: Daar worden ze wel voor betaald. Misschien nog over de presentatie van Capital Markets Day, de laatste vraag.

De heer Van der Linde: Die heeft gewoon op een publieke site gestaan. Het heeft een paar weken geduurd voor die erop kwam, maar die heeft op de website gestaan op een openbare manier, dus waar iedereen bij kon.

Dhr. Engelhard: Zoals ik zei, stond in de e-mail: houd het voor jezelf en ik heb echt op de website genavigeerd, maar ik kon hem niet vinden. Maar goed, dat is verleden tijd. Hij staat er nu ook niet meer, ook al een hele tijd. Hij heeft er maar een dag of veertien gestaan, ook op die verborgen link.

De heer Van der Linde: Laat ik even een misverstand uit de wereld helpen. Hij is volledig openbaar en, precies zoals u zegt, ook met goedkeuring van degene die.... Er is wat ons betreft nooit een wens geweest om het geheim te houden, hij is gewoon publiekelijk beschikbaar.

Dhr. Engelhard: Staat hij er nog?

De heer Van der Linde: Ik heb zelf recent niet gekeken. Hij zou er gewoon moeten staan en anders...

De voorzitter: Zetten we hem erop.

Dhr. Engelhard: Dan had ik nog de vraag waarom het hier wel in het Nederlands wordt gepresenteerd.

De heer Van der Linde: Ik moet u toch teleurstellen want de presentatie wordt nu Engels, maar ik zal hem in het Nederlands toelichten. Wellicht helpt dat.

De voorzitter: U vraagt nog naar de buitenlandse aandeelhouders. Er is een aantal buitenlandse aandeelhouders. Het is niet bekend hoeveel dat er exact zijn, maar voor zover mij bekend is het wel een redelijk aantal.

Onbekend: Hoe weet u dat?

De voorzitter: Die informatie komt wel van banken ook.

Onbekend: Er staan 10% buitenlandse aandeelhouders op de lijst.

Dhr. Engelhard: Ja, maar die zijn Nederlandstalig.

Onbekend: Dat weet ik niet

De heer Engelhard: Ik wel, die mijnheer heb ik een keer gesproken.

De voorzitter: Dank voor uw vragen, ik neem aan dat ze hiermee voldoende beantwoord zijn. Mag ik nog iemand anders het woord geven naar aanleiding van het verslag?

De heer De Groot: Ik heb gelezen dat u mooie producten hebt ontwikkeld, onder andere Map Fusion, heel innovatief. Mijn vraag is: heeft dat al omzet gegenereerd? Ontwikkelen is een ding, maar verkopen is wel zo belangrijk.

De heer Van der Linde: Indirect wel, maar op een directe manier nog niet. De projecten die we doen, doen we nu nog samen om partners te ontwikkelen en om klanten te overtuigen van het product en daarop zal ik straks iets verder ingaan. We hebben de omzet die we daarop beogen nog niet binnen. Wat dat betreft is AND ook echt in een transitiefase, maar ook daarop zal ik straks wat verder ingaan.

De voorzitter: Wilt u nog iets vragen?

De heer Fontaine: U vertelde net bij het verslag: het uitblijven van opdrachten geeft aan dat we op de juiste weg zijn. Kunt u me dat eens uitleggen?

De heer Van der Linde: Ik hoop niet dat ik het op die manier heb gezegd. Wat ik heb gezegd is dat we een bedrijf in transitie zijn en ook daarover zal ik hier verder uitweiden. Aan de ene kant zijn we afhankelijk van grote eenmalige opdrachten. Waar we nog steeds gesprekken hebben, waar een verwachting is dat daar ook inkomsten uit komen. De afhankelijkheid van die grote eenmalige opdrachten geeft toch een enorme volatiliteit, ik denk dat de jaarcijfers van 2017 dat goed laten zien. Daar willen we vanaf, we willen naar een stabielere inkomstenstroom en daar zijn we op de goede weg. Heb ik daarmee je vraag goed beantwoord?

De heer Fontaine: Niet echt. Wat daar stond, was het uitblijven van grote opdrachten, maar daar stond achter: is de juiste weg. Dat laatste zie ik dus niet. Ik snap wel dat dit de weg kan zijn, ik snap alleen de relatie tussen die twee niet, maar dat is misschien iets voor een achternamiddag, om daar nog eens naar te kijken.

De voorzitter: Goed, dan zullen we dat nog even bekijken. Daar nog een vraag.

De heer Van Lookeren Campagne: Ik heb een vraag over pagina 37. Waarom moeten we prepaid income tax betalen? Waarvoor is dat?

De heer Van der Linde: Dat moet omdat we in de loop van het jaar nog de verwachting hadden dat we winst gingen maken en dan moet je voorlopige inkomstenbelasting betalen, ik kijk even met een

schuin oog naar Jeroen. Dus we hebben netjes onze voorlopige belasting betaald, maar uiteraard krijgen we die terug.

De heer Van Lookeren Campagne: Het is dus vennootschapsbelasting als ik het goed begrijp. Ik dacht dat het loonbelasting was. In ieder geval wil ik de complimenten geven voor het mooie stuk dat we hebben ontvangen.

De voorzitter: Wenst verder iemand het woord?

Dhr. Engelhard: Ja, ik heb nog een vraag over de inmiddels afgetreden mijnheer Westerhof. Ik heb hem bij zijn aanstelling gevraagd wat zijn doelstelling binnen AND was en toen zei hij onder andere, ik zal het in één woord zeggen: Azië, gezien zijn ervaringen daar. Heeft dat iets opgeleverd en zo ja, wat heeft het opgeleverd?

De voorzitter: Ga je gang.

De heer Van der Linde: Azië is een belangrijke markt en de heer Westerhof heeft ons mooie introductions in Azië bezorgd, ook gezien zijn track record daar, zijn ervaring en zijn netwerk. Dat we daar niet direct op dit moment al grote opdrachten krijgen, heeft onder andere te maken met de fase waar China in zit. China en de bedrijven die via de contacten van de heer Westerhof... Daar hebben we veel contact mee. Die lijken op dit moment nog erg gericht op hun eigen thuismarkt, die zo gigantisch groot is dat ze daar het gemakkelijkst kunnen uitbreiden en we zijn erg alert op het moment dat zij echt ook buiten China gaan kijken en we verwachten op niet al te lange termijn dat dit wat meer gaat komen. Dan denk ik dat de contacten die de heer Westerhof ons heeft bezorgd van grote waarde zullen blijken.

Dhr. Engelhard: Dan heb ik nog een vraag over pagina 33. Mijn Engels is niet zo goed, maar dit kon ik er nog wel uithalen. Je zei zelf dat jullie man in Amerika het voor jou wat rustiger zou maken omdat je niet meer zoveel op en neer hoeft. Dat zie ik niet terug in de vergoedingen daar en daar zou ik graag nog wat nadere uitleg over hebben. Met name bij de travel company cars, daar zit nogal een verschil in ten opzichte van vorig jaar en ik weet niet hoeveel mensen er in Nederland zijn aangenomen omdat die advertenties er nog steeds staan.

De heer Van der Linde: Zijn kosten staan hier natuurlijk ook in want ook hij moet vliegen. Hij zit centraal, hij zit in de buurt van Washington DC, dichtbij drie grote vliegvelden, maar onze klanten, ook in Noord-Amerika, zitten verspreid over het hele land. Dus ook door hem aan te nemen, zijn de reiskosten an sich niet lager uitgevallen.

De voorzitter: Hartelijk dank. Mag ik dit punt afsluiten?

Dhr. Engelhard: Ik heb nog één vraag en die gaat over de mijnheer in Amerika. Op pagina 31, inkomen USA is € 600.000,00. Hoe verhoudt zich dat met de opbrengsten uit de USA? Daar ben ik wel heel nieuwsgierig naar. Heeft dit inmiddels al iets opgeleverd?

De heer Van der Linde: Ja, wat wij zien is dat onze man in Amerika niet zozeer als een stand alone, een aparte separate inkomstenbron fungeert, maar dat hij meer als een team... Waar we eerst vanuit Nederland klanten, maar ook prospects in Amerika, moesten bedienen, geeft hij nu ondersteuning, maar integraal vanuit Amerika en vanuit Nederland. Gezien de omzet die we nu dit jaar hebben gehaald, kun je zeggen dat de omzet achterblijft, maar ik zie wel dat de sales effort wel wordt verbreed door ook aanwezigheid in Amerika en met name ook na afspraken, de opvolging bij prospects, dat er iemand lokaal aanwezig is.

Dhr. Engelhard: Is er een planning gemaakt ten aanzien van jullie man in Amerika, als er op de langere duur blijkt dat het niet helemaal rendabel is of niet helemaal conform de verwachting is?

De heer Van der Linde: We zijn altijd alert, of het nu in Amerika of elders, in India of in Nederland is: wat voegt het toe en als het onvoldoende toevoegt, zullen we niet schromen om in te grijpen.

De voorzitter: Hartelijk dank. Dan sluit ik dit punt af.



## **5. Implementatie van het remuneratiebeleid gedurende het boekjaar 2017 (ter bespreking)**

De voorzitter: Dan ga ik over naar punt 5, de implementatie van het Remuneratiebeleid. Dat kunt u vinden op pagina 32, onderdelen 26, 27 en 28. Wenst iemand daar het woord over te voeren? Zo niet, dan gaan we over naar punt 6.

## **6. Vaststelling jaarrekening 2017**

### **a) Vaststelling van de jaarrekening 2017 (stempunt)**

De voorzitter: De vaststelling van de jaarrekening 2017. Wil iemand daar het woord over voeren? Dit is een stempunt, zijn er mensen tegen goedkeuring van de jaarrekening? Zijn er mensen die zich willen onthouden van stemming? Dan zijn ze met algemene stemmen goedgekeurd.

### **b) Reserverings- en dividendbeleid (ter bespreking)**

De voorzitter: Het Reserverings- en dividendbeleid. De toelichting daarvan, ik lees hem even voor. AND is een groeiend bedrijf in een dynamische sector. Daar de onderneming haar groei in principe zoveel mogelijk uit eigen middelen wil financieren, houdt zij bij de bepaling van het dividend rekening met diverse factoren zoals groeikansen, investeringen, cashbehoefte, vermogenspositie en de belangen van de aandeelhouders op middellange termijn. Dividenduitkeringen worden jaarlijks door de Raad van Bestuur met de Raad van Commissarissen besproken. Gezien de resultaten over 2017 wordt voorgesteld geen dividend uit te keren. Iemand die daarover het woord wil voeren? Zo niet, dan wordt dat vastgesteld.

### **c) Resultaatbestemming (stempunt)**

De voorzitter: Dan gaan we naar de resultaatbestemming. Dat volgt hieruit. Er wordt voorgesteld het verlies te onttrekken aan de reserves, zo simpel is het. Iedereen het daarmee eens? Zijn er mensen tegen het voorstel? Wensen mensen zich te onthouden van stemming? Zo niet, dan zijn ze met algemene stemmen goedgekeurd.

### **d) Corporate governance (ter bespreking)**

De voorzitter: Dan punt nummer 6d, corporate governance. Op pagina 16 tot en met 18 van het bestuursverslag wordt uitgebreid ingegaan op de corporate governance. Wenst iemand daarover het woord te voeren? Zo niet, dan gaan we over naar punt 6e.

### **e) Decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid (stempunt)**

De voorzitter: Decharge van de leden van de Raad van Bestuur voor het door hen gevoerde beleid. Zijn er mensen die tegen willen stemmen? Zijn er mensen die zich willen onthouden van stemming? Dan is ook dit punt goedgekeurd met algemene stemmen.

### **f) Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht (stempunt)**

De voorzitter: 6f, decharge van de leden van de Raad van Commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht. Hetzelfde verhaal. Is iemand tegen? Wenst iemand zich te onthouden van stemming? Dan is de decharge bij dezen goedgekeurd.

## **7. Benoeming Accountant (stempunt)**

De voorzitter: Gaan we over tot punt nummer 7, de benoeming van de accountant. Dat ligt wat ingewikkeld, maar als u de toelichting heeft gelezen dan weet u hoe dat in elkaar zit. Vanwege doorgevoerde Europese en Nederlandse wet- en regelgeving is de maximale rolatietermijn voor accountants vastgesteld op tien jaar. De controle over het boekjaar 2017 door Mazars, Paardekooper en Hoffman Accountants is het tiende controlejaar en om die reden dient AND voor het boekjaar 2018 een nieuwe accountant te benoemen. Op de aandeelhoudersvergadering van 11 mei 2017 heeft de algemene vergadering goedkeuring verleend om de benoeming van de nieuwe accountantsorganisatie voor het boekjaar 2018 na afronding van het selectieproces over te laten aan de Raad van Commissarissen en deze daartoe te machtigen en het betrokken besluit van de Raad van Commissarissen bij voorbaat te bekrachtigen. AND heeft inmiddels het selectietraject voor de controle van het boekjaar 2018 afgerond en heeft Grant Thornton de opdracht gegeven. Bij deze selectie zijn aspecten zoals de prijs-kwaliteitsverhouding, het niveau van de dienstverlening en specifieke expertise als belangrijke toetsings- en selectiecriteria gehanteerd. 2018 loopt dus al met Grant Thornton, daar heeft u vorig jaar toestemming voor gegeven. Nu wordt voorgesteld Grant Thornton de opdracht te verlenen tot controle van de jaarrekening over het boekjaar 2019. Wenst iemand het woord daarover te voeren? Zo niet, dan ga ik over naar het volgende agendapunt.

## **8. Verlenging aanwijzing bevoegdheid uitgifte aandelen (inclusief het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen) (stempunt)**

De voorzitter: Dit gaat over verlenging van de aanwijzing bevoegdheid uitgifte aandelen, inclusief het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen. Punt 8a en punt b gaan beide over 10% aandelen. Het komt er dus op neer dat 10% onder normale omstandigheden kan worden uitgegeven door de Raad van Bestuur en een extra 10% kan uitsluitend worden aangewend in verband met dan wel in relatie tot fusies en overname. Ik wil dit punt in stemming brengen. Is iemand tegen dit voorstel? Wenst iemand zich te onthouden? Dan is dit punt met algemene stemmen aanvaard.

## **9. Verlenging aanwijzing beperking of uitsluiting voorkeursrecht (stempunt)**

De voorzitter: Dan gaan we naar punt 9, dat ligt een beetje in verhouding daarmee. Voorgesteld wordt de bevoegdheid van de Raad van Bestuur als hieronder genoemd voor een periode van achttien maanden te verlengen, te rekenen vanaf heden, aan te wijzen als bevoegd orgaan om met goedkeuring van de Raad van Commissarissen het voorkeursrecht bij uitgifte respectievelijk het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen te beperken of uit te sluiten indien die aandelen en/of rechten worden uitgegeven met gebruikmaking van de onder de agendapunten 8a en b vermelde bevoegdheid. Wenst iemand daarover het woord te voeren? Zo niet, wenst iemand tegen te stemmen? Of zich van stemming te onthouden? Dan is ook dit punt met algemene stemmen aanvaard.

## **10. Stand van zaken**

De voorzitter: Dan wil ik graag het woord aan Hugo geven. Punt 10 van de agenda, een presentatie en een toelichting inzake de stand van zaken. Hugo.

De heer Van der Linde: Ja, dank je wel Kees. Een verslag van de stand van zaken. Om te vertellen waar we staan en waar we mee bezig zijn, wil ik beginnen met kijken naar de drie voornaamste activiteiten binnen AND. Om te beginnen hebben we onze kaartenbusiness, de kaartenlicenties, dus alle inkomsten die we uit kaarten verkrijgen. Dan hebben we een stukje dienstverlening die niet direct aan de kaarten is, maar de services daaraan gerelateerd. Dan hebben we AND Map Fusion, waar we veel ontwikkeling en investering in doen. Alles is gebaseerd op onze core competence en dat is het feit dat wij een eigen unieke database van kaarten wereldwijd hebben, maar ook onze expertise rondom technologie van het bouwen en onderhouden van kaarten. Ik zal elk van deze activiteiten wat nader toelichten en dan beginnen we bij de meer traditionele business van AND, dat is de kaartenlicentie. Dat doen al meer dan dertig jaar en daar hebben we ook een mooie database voor aangelegd op gevarieerd detailniveau en we hebben de laatste jaren ook geïnvesteerd in het upgraden van met name West-Europa en Noord-Amerika en we praten hier met name over de statische kaart. Daarnaast hebben we de afgelopen tijd ook wat gekeken naar een nieuw type kaarten, dus daar bovenop. Een type waar we naar hebben gekeken is automated valet parking, u moet denken aan kaarten op basis van parkeerplaatsen, waar auto's bij parkeerplaatsen zichzelf geautomatiseerd kunnen parkeren of wanneer iemand weggaat, hij zijn auto kan oproepen en dat die zelf uit de parkeerplaats naar de ingang van het gebouw gaat. Daar hebben we een test over gedaan en een andere ontwikkeling, bovenop de kaarten die we hebben en dat is al eerder genoemd, is de HD-map, de High Definition Map en die is veel accurater en rijker en ook geschikt voor de zelfrijdende auto of de meer geavanceerd rijdende auto. Kenmerk van deze nieuwe kaarten is dat ze nog kapitaalintensiever zijn dan de kaartenbusiness uit het verleden, daar kom ik straks met Map Fusion ook op terug. De kracht van AND zal niet moeten zijn in dat we heel veel budget en geld hebben om kaarten te bouwen, maar juist om dat stuk slim met behulp van technologie op te lossen. Het kenmerk van onze kaartentak is natuurlijk, en dat hebben we in 2017 kunnen merken, dat er een groot gat zit tussen de recurring revenues, de wederkerende inkomsten, en de large one off deals. De large one off deals vormen toch de bulk van onze inkomsten elk jaar, dat zorgt eigenlijk voor de volatiliteit van onze inkomsten en dat is ook hetgeen we vanaf willen, maar dat gezegd hebbende, hebben we ook nu nog steeds zeer goede gesprekken over inkomsten uit deze tak. Ten slotte misschien nog iets vertellen over de AND-kaart. Je ziet dat in de traditionele kaart die wij hebben dat enerzijds het voordeel dat we hebben is dat er maar weinig partijen in de wereld zijn die wereldwijde kaartendekking hebben. Aan de andere kant kun je zien dat het toch lastig is. Aan de ene kant hebben we de HERE's en de TomToms met veel geld en investering, waar we tegenop boksen. Aan de andere kant hebben we OpenStreetMap, die gratis is en goedkoop. Daarnaast hebben we nog partijen als Google, die een eigen kaart heeft en dat op een bijzondere wijze verkoopt. Wat ons steeds kenmerkt ten opzichte van deze partijen, HERE en TomTom, is dat wij als kleinere partij het lean en mean en wat slimmer aanpakken, meer technologisch en versus de OpenStreetMap is dat we toch een stuk professioneler kaarten bouwen die voor zakelijk gebruik kunnen worden ge-

bruikt, maar je ziet hier wel een bepaalde squeeze in en wij moeten nog meer bewijzen dat we in het midden, juist met die flexibiliteit en die focus op technologie, een goed onderscheidend vermogen ten opzichte van dit speelveld hebben. Daar verwachten we met Map Fusion een stap te maken. Dan even kort de servicestak. Bij de servicestak zien we dat een van de dingen waarmee we ons onderscheiden is dat, als we kaartlicenties verkopen, we dat op een veel flexibelere manier kunnen doen dan de grotere partijen, veel meer servicegericht en daar komen ook inkomsten uit voor de dienstverlening en de maatwerkopdrachten die we daarbovenop doen. Het is een add-on voor de kaartenbusiness, wij zien dat niet als een tak die zelfstandig veel geld of inkomsten kan genereren. Dan last but not least de Map Fusion. Eigenlijk is dat waar we willen voortborduren op de positie die we hebben in de kaartenbusiness ten opzichte van onze concurrenten en dat is toch de focus op technologie. Voordat ik daar iets over vertel, even kort wat er zich afspeelt in de markt op dit moment. Allereerst verandert het gebruik van de kaarten fors. Waar vroeger een kaart bestond uit een kaart in een consumentenproduct met een kaartje en een pijltje erbovenop waar je was, transformeert zich dat meer in een soort, wat wij noemen, een robot map use, waar de consument of de gebruiker niet eens de kaart meer ziet, maar waar de kaart meer als een soort database wordt gebruikt binnen een aantal applicaties. Daar horen ook andere requirements bij. Een is het type data. Waar het vroeger het straatje met straatnaam, huisnummer en een verkeersbord was, wordt bij ADAS meer gekeken naar wat er om de hoek is, dus de voorspellende waarde van de kaart tot aan, wat we al eerder hebben gezegd, de High Definition, nog nauwkeurigere kaartdata en veel rijker ook. Een ander aspect is dat, waar vroeger kaarten per jaar, per halfjaar of soms per kwartaal werden geüpdatet, het nu belangrijk wordt dat ze veel vaker en zelfs richting realtime-updates gaan. Verder is het belangrijk dat het incremental gaat, dat je de hele kaart... en er zijn nu nog steeds applicaties op de navigatietelefoon waar je de complete kaart opnieuw moet downloaden voor een update. De requirement is nu dat alleen de update plaatsvindt waar daadwerkelijk iets is veranderd. Ten slotte cloud based. Ook nu nog worden de updates gegeven bij auto's waar een cd-rom wordt geleverd voor een update en dat moet ook allemaal naar internet. Dus je ziet dat de requirements in de kaartenbusiness fors veranderen. Tegelijkertijd geeft de ontwikkeling ook kansen. De kansen zijn tweërlei. Enerzijds krijgt de auto steeds meer geavanceerde sensoren vanaf Lidar en image radar et cetera. Het tweede is dat de auto's steeds meer connected worden. Waar in het verleden weinig connectivity was, begint dit steeds meer te komen. Dat geeft mogelijkheden voor ons om meer aan die requirements te voldoen. Hier een stuk historie van het kaartbouwen. Helemaal aan het begin was het puur rondrijden, dat is erg kapitaalintensief en kostbaar. Vervolgens konden we dat voor een deel opvangen door met sourcing, dus data inkopen, een satelliet image rear, waar we op basis van correcties en kaarten konden onderhouden. De laatste is de Probes traces. Dus op basis van sporen die navigatiesystemen achterlaten en op basis daarvan onze kaarten automatisch te updaten. Daar kom ik straks kort op terug. Eigenlijk is dit al een bepaalde vorm van Map Fusion, dus het slim via technologie updaten van je kaarten. Ten slotte Map Fusion, waar de trace nog een redelijk beperkte source is, dat is toch een coördinaat met een time stamp, dat je bij Map Fusion ook toegang krijgt tot de beelden vanuit de sensoren van de auto. Dat geeft weer een hoop extra mogelijkheden. Even kort terug naar de traces en degenen die AND volgen, weten dat we daar al heel lang mee bezig zijn. Wat ons betreft is dit ook de eerste stap binnen Map Fusion, het slim geautomatiseerd updaten en onderhouden van kaarten. Wat we al een tijd deden is dat we bepaalde attributen van kaarten konden onderhouden, bijvoorbeeld de eenrichtingsstraat aan de hand van traces of dat er bepaalde nieuwe wegen bij waren gekomen en dat detecteren. We hebben nu ook de stap gemaakt, en sommigen zullen dit filmpje al hebben gezien, om de geometrie ook te verbeteren. Wat je nu ziet, zijn de wegen zoals ingetekend op de traditionele manier en dit is wat er gebeurt als we een dag lang traces hierop loslaten. Je ziet dat de kaart verandert, eerst heel wild, maar naarmate er meer traces binnenkomen, krijgen we een nauwkeurigere vorm. Dus buiten de attributen die we al konden, hebben we nu ook nog toegevoegd dat we de vorm van de weg accurater kunnen doen, maar hier houdt het niet mee op. Wij denken dat met de sensoren van de auto, zoals gezegd zijn dat camera-beelden, maar dat kunnen ook Lidar, dat zijn cloudpoints vanuit de auto, veel accurater en veel rijker kaartupdates kunnen maken. Een goed voorbeeld is traffic signs. Ik zal straks iets laten zien over wat voor resultaten we daar al boeken. Het feit dat een auto erlangs rijdt, dat je al traffic signs kunt detecteren en naarmate er meer auto's langsrijden, wordt dat uiteraard accurater, maar ook pavement signs en de lane markings, de belijning op de weg enzovoort. Tot aan zelfs tijdelijke road diversions die we kunnen detecteren. Hier is een beetje globaal weergegeven hoe dat eruitziet. De auto ziet de echte wereld met de camerabeelden, Lidar et cetera. Met de geavanceerde sensoren die de auto's krijgen, met de connectivity die ook steeds wordt verhoogd, brengen die dat centraal naar ons en wij kunnen daar direct een kaartupdate mee maken en die terugvoeren of middels kaarten aan anderen verkopen. Dus waar het in het verleden, en nog steeds, heel duur is om kaarten te onderhouden met het rondrijden van auto's met apparatuur erop, verander je eigenlijk gewone consumentenauto's naar dure

surveyauto's. Dat geeft een enorme disruption in de markt want kaarten maken is erg duur en eigenlijk door deze technologie kun je het enerzijds een stuk goedkoper maken en anderzijds kun je zoveel rijkere data met vaker updates leveren dat je ook nog eens aan de moderne eisen van kaartmateriaal kunt voldoen op een goedkopere manier. Dat geeft weer mogelijkheden, ik denk dat dit ook een goed punt is voor ons en dat wij er ook in onze positie een stuk flexibeler in zijn. Waar het traditionele model is dat een prijs wordt gevraagd per auto, device, wat een forse prijs is, gaan we toch meer naar een prijsmodel, een businessmodel, waar we een technologie aanbieden waar de statische data steeds meer een commodity worden, voor zover het dat al niet is met bewegingen zoals OpenStreetMap enzovoort, maar dat we de inkomsten verleggen naar een abonnement op de technologie om kaarten ook echt up-to-date te houden. Laat ik duidelijk zijn, anderen zijn hier ook mee bezig en laat ik die gemakshalve in twee categorieën vastleggen. De ene zijn de incumbents, de traditionele kaartmakers zoals HERE, TomTom, Google en ook OpenStreetMap. Wij verwachten dat die moeite zullen hebben met dit nieuwe concept omdat je hiermee ook moet accepteren dat je, gezien hun inkomsten, ook fors moet inleveren op het geld dat je vraagt. Dus waar ze nu nog veel geld kunnen vragen, gerechtvaardigd door het duur rondrijden met veel auto's, kom je straks naar een model waarmee je eigenlijk alleen de technologie licenceert en daarmee worden zij eigenlijk te duur, zullen ze fors omlaaggaan met hun kosten en de vraag is of ze daartoe in staat zijn met de erfenis van organisatie enzovoort die zij hebben. Aan de andere kant heb je de nieuwe innovatieve entrance, de start-ups en met name in de B-area zijn er een aantal, ik heb er hier een aantal genoemd, deep maps, civil maps. Wij verwachten en zien dat we daar weer een positie hebben omdat dit vaak iets opportunistische bedrijven zijn die echt vanuit het niets starten met kaarten maken en met dit soort technologieën, terwijl toch wel duidelijk is dat een goede expertise van kaartenbouwen noodzakelijk is om iets dergelijks te bouwen, nog afgezien van het feit dat die automotive sector ook een traditionele business is en het ook wel prettig vindt dat er een bedrijf is die al wat langer heeft bewezen dat ze weten wat kaarten bouwen is. Anderzijds hebben wij een voordeel en dat is dat bij elke stap die wij zetten binnen Map Fusion, wij dat al direct commercieel kunnen verkopen, waar deze bedrijven een businessmodel hebben waar ze mogelijk pas geld gaan verdienen op de veel langere termijn. Wellicht hebben sommigen van jullie dit al gezien, maar ik wil toch even laten zien wat Map Fusion is en de resultaten. Ik heb hier een kort filmpje over wat we met Continental doen en hierna heb ik een filmpje over wat we met de overheid doen. Dat hebben we recent ook gepubliceerd. Misschien maakt dat wat tastbaarder wat wij onder Map Fusion verstaan.

[filmpje]

De heer Van der Linden: Dus de verkeersborden worden automatisch gedetecteerd en straks automatisch in onze kaart verwerkt. Dit is een voorbeeld met Continental in de automotivesector. Misschien is het aardig om nu iets te laten zien, een project dat wij doen voor de overheid. Te beginnen met road inspectors in Brabant, het filmpje spreekt voor zich, waarin we ook Map Fusion doen met behulp van de auto's van de inspecteur.

[filmpje]

De heer Van der Linden: Misschien interessant, wij zijn ook met dit product voor de overheid genomineerd voor de Computable Award. Dat is een van de meest prestigieuze bedrijven op IT-gebied in Nederland. Dit zijn twee voorbeelden die wij mogen en kunnen noemen. U begrijpt dat wij ook met veel andere partijen bezig zijn, grotere partijen, en de fase waarin we zitten, is dat we aan elk van deze partijen eerst moeten bewijzen wat we kunnen. We zijn toch wel redelijk nieuw, de technologie is nieuw en bij sommigen hebben we daar al stappen gemaakt en uiteraard is het doel om naar betaalde opdrachten te gaan, maar de eerste stap, waar we nu al vol in zitten, is toch aan elk van deze partijen bewijzen wat we kunnen en dat het ook werkt. Kort samengevat als laatste slide. We komen van een mooi product, onze huidige kaartendatabase, wereldwijde dekking, daar zijn er niet veel van, maar we moeten onszelf wat dat betreft opnieuw uitvinden en in plaats van de traditionele manier van kaarten maken omschakelen naar meer de technologie om kaarten effectief en veel rijker te onderhouden. Dat betekent effectief van grote one off revenues naar meer recurring, meer wederkerend, dus niet zo volatiel als we dat nu ervaren, van kapitaalintensieve productie van kaarten naar meer een focus op technologie en de community, van meer statische traditionele kaarten naar veel dynamischere en rijkere kaarten en daarmee ook van de traditionele markten, zoals fleetmanagement en logistieke bedrijven, toch ook nieuwe markten in te gaan, voor ons in ieder geval, zoals automotive, maar ik denk dat je met de overheid, en er zijn wat andere projecten, ziet dat we ook daar echt nieuwe markten en nieuwe klantengroepen kunnen aanspreken. Zijn hier nog vragen over?

Dhr. Engelhard: Hartelijk dank voor de uiteenzetting en ik wil met name een compliment maken voor het tweede filmpje, ik vind het heel verhelderend. Ik wil direct aansluiten op mijn beginbetoog, is het mogelijk het op de site te openbaren?

De heer Van der Linde: Dit filmpje is volgens mij ook op de website te zien, anders gaan we na de vergadering even samen kijken op de website. Uiteraard.

De voorzitter: U hebt een vraag?

Dhr. Knappers: Op de snelweg ziet men vaak ook van die hele kleine bordjes die voor bepaalde uren een bepaalde snelheid aangeven. Geeft dit systeem dat ook weer?

De heer Van der Linde: Sorry, kunt u dat herhalen?

Dhr. Knappers: Op de snelweg ziet men vaak zo'n heel klein bordje met 110, 120 en dat geldt voor speciale uren. Wordt dat ook in dat systeem opgenomen?

De heer Van der Linde: Op dit moment nog niet, op dit moment focussen we ons meer op de echt grotere verkeersborden.

Dhr. Knappers: Het is ook heel belangrijk of je wel of geen bonnetje kunt krijgen. Is dat ook iets voor een andere organisatie die ook veel op de weg zit, de ANWB of zo of ADAC? Er zijn natuurlijk heel veel van dit soort organisaties die wegen onderhouden en veel op de wegen zijn, in Europa en in Nederland en zo.

De heer Van der Linde: Absoluut, dit product is heel goed schaalbaar. We bouwen de hele technologie ook zo op dat het voor hele diverse marktgroepen goed schaalbaar is, dat de coretechnologie hetzelfde blijft. Je hebt helemaal gelijk, als dit in Nederland eenmaal goed bewezen is, is er geen reden dat elders in de wereld niet ook te verkopen.

Dhr. Knappers: Ik zie het ook dagelijks. Ik woon hier in de binnenstad van Rotterdam en je ziet brandweerwagens en ziekenwagens regelmatig rondjes rijden omdat er dagelijks zoveel wegveranderingen zijn en het is misschien ook voor dat soort organisaties heel belangrijk, de hulpdiensten, de politie, noem maar een aantal van deze dingen.

De heer Van der Linde: Ja, absoluut. Ik denk dat iedereen het wel prettig zou vinden als ze van tevoren weten waar niet alleen de files, maar ook de wegomleggingen enzovoort zijn. Ik moet wel zeggen dat dit wel wat meer vergt. Het is natuurlijk veel dynamischer, het kan een dag zijn of misschien twee dagen. Dus het zijn wel allemaal stappen die we nog moeten zetten, maar absoluut, dit zit wel in de road map.

Dhr. Knappers: Krijgt Rijkswaterstaat betaald voor dit soort dingen omdat ze de camera's... Zij leveren ook een bepaalde prestatie aan AND. Krijgen ze daar eventueel voor betaald?

De heer Van der Linde: Uiteraard niet door ons, maar zij hebben daar absoluut budget voor en ook in dit geval geldt: we moeten ons eerst bewijzen en in die fase, daar zitten we natuurlijk heel goed in.

Dhr. Knappers: Dat kost natuurlijk geld

De heer Van der Linde: Ja, en daaruit krijgen wij geen inkomsten, maar het is uiteindelijk de bedoeling dat we inkomsten krijgen en wat belangrijk is, is dat het recurring inkomsten worden, dus dat wij ook gewoon een abonnement kunnen vragen dat doorloopt en waarmee we die lelijke schommelingen in de omzet kunnen voorkomen.

De heer Van Lookeren Campagne: Hartelijk dank voor de presentatie. U noemt het al, bewijzen. Hoe loopt de pilot, met name in de provincie Brabant? Dat is in principe een openbare organisatie die ons mogelijkerwijs kan helpen door zelf naar buiten toe te treden over dat het succesvol loopt of niet. Onze klanten kunnen het beter vertellen dan dat wij dat doen.

De heer Van der Linde: De pilot is opgestart daar zijn we nu vol mee bezig. Dat is de status. We hebben er nog geen directe resultaten uit, maar de pilot is opgestart.

De heer Van Lookeren Campagne: Werkt het ook voor de mensen in het veld al, dat ze dingen kunnen zien, dat andere ambtenaren naar de kaarten kunnen kijken, of daar iets op wijzigt?

De heer Van der Linde: Nee, de grootste stap waar we nu mee bezig zijn, is de camera in de auto. Die is uiteraard niet van ons, dus daar zijn we afhankelijk van wie die levert. Bijvoorbeeld met Continental is het uiteraard Continental zelf. In dit geval doen we dat met het bedrijf V-tron, die heeft de Mobileye camera. De grootste klus voor ons is eigenlijk om goed te tweaken dat we de data die specifiek uit die camera komt kunnen verwerken en daar zijn we nu volop mee bezig. Op het moment dat dit klaar is, is het ook direct zichtbaar en kun je het ook direct gebruiken. Ik denk dat een van de proposities die we ook hebben, is dat we tegen bedrijven zeggen: je hebt waardevolle data, onafhankelijk van welke sensoren je exact hebt en hoe je dat processed, ook binnen de auto, gooi het over de schutting en wij kunnen het helemaal op maat klaarmaken en insteken als kaartupdates. Dat is waar nu voornamelijk het werk in zit.

De heer Van Lookeren Campagne: Oké, dank je wel. Succes.

De heer Van der Linde: Dank je wel.

De voorzitter: Verder geen vragen over deze stand van zaken?

## 11. Rondvraag

De voorzitter: Dan gaan we over tot het laatste punt van de agenda, punt 10 de rondvraag. Wie kan ik het woord geven?

Dhr. Engelhard: Ik wil nog even terugkomen op de Capital Markets Day. Wat heeft die voor AND opgeleverd? Ik neem aan dat die is geëvalueerd. Kunnen jullie iets meer vertellen over de stand van zaken, de werkzaamheden, op welk niveau er met Continental wordt gewerkt? Er is mij opgevallen dat Continental, ik dacht bij HERE, afgelopen jaar, misschien wel dit jaar, een 5% belang heeft genomen. Dat verbaasde mij in die zin dat HERE dat anderhalf jaar geleden heeft afgewezen. Mijn vraag is eigenlijk: wat wil Continental met AND?

De heer Van der Linde: Om te beginnen met Capital Markets Day. Het doel was om investeerders en aandeelhouders te informeren. Ik denk dat de opkomst prima was en de reacties die ik daarna heb gehoord, waren ook goed. Dus ik denk dat we aan dat doel antwoord hebben gegeven. Qua Continental. Dat project loopt door, daar zit natuurlijk een bepaalde vertrouwelijkheid, confidentialiteit bij. Zij hebben geïnvesteerd in HERE. Continental heeft heel duidelijk aangegeven niet in de kaartenbusiness te willen zitten. De reden dat ze toch een klein belang nemen, is, maar dat zou je eigenlijk liever aan henzelf moeten vragen... Je zou kunnen speculeren dat ze dat doen omdat de aandeelhouders van HERE ook belangrijke klanten voor Continental zijn en dit is wel een mooie manier voor hen om dat sterker naar zich toe te trekken. We hebben natuurlijk heel expliciet en uitgebreid met hen gesproken over: wat betekent dat nou wat betreft onze samenwerking? Zij zeggen: er verandert totaal niets. Zij willen niet zelf in de kaartenbusiness.

Dhr. Engelhard: Als dit zo'n vooruitstrevende technologie is, waarom de traditionele die u net liet zien bij de verdeling van oud naar nieuw? Waarom zeggen die dan niet: dat kleine brokje dat daar ligt in de vorm van AND met al zijn technologie, waarom zullen wij zelf nog het wiel gaan uitvinden in plaats van die partij over te nemen en te zeggen: bedankt en kom bij ons meedoen, dan hebben we gelijk een verdienmodel en jullie ook. Wat belet die mensen? De koers is meer dan 50% omlaaggegaan in een jaar, dus als ze het een keer zouden willen overnemen, dan hebben ze nu natuurlijk een uitstekend moment om zich daarover te buigen.

De heer Van der Linde: Ja, helemaal mee eens.

De voorzitter: Zo simpel kan het zijn. Verder nog iemand het woord?

De heer De Boer: Klopt er wel eens iemand aan de deur met interesse in overname?

De voorzitter: Daar kunnen we natuurlijk niet op ingaan, dat begrijpt u.

De heer Van Lookeren Campagne: ik heb nog een vraag. In dit soort innovaties moet geïnvesteerd worden, dat kost cash. Er zijn vanuit de overheid allerlei ondersteuning, subsidies dan wel innovatiekredieten. Wordt ernaar gekeken om daar gebruik van te maken?

De heer Van der Linde: Ja absoluut, in die zin wordt het grootste deel van wat we hierin investeren al voor een deel gesubsidieerd. Dus dat komt in aanmerking voor subsidie en die krijgen we ook. We blijven uiteraard alert op andere potjes en mogelijkheden die er zijn.

## **12. Sluiting**

De voorzitter: Als er verder geen vragen zijn, dank ik u voor uw aandacht en uw aanwezigheid. Ik wens u een goede thuisreis, maar voor het zover is, staan daar nog wat broodjes en wat sapjes gereed. Ik hoop u volgend jaar hier weer allemaal te zien. Dank u wel.