

Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders
RoodMicrotec N.V.
donderdag 24 april 2014 om 10:00 uur
Euronext Amsterdam, Nederland

Aanwezig: Philip Nijenhuis, CEO, voorzitter
Reinhard Pusch, CSO
Remy Cuny, CFO

Vic Tee, Commissaris

Aandeelhouders
Accountant Mazars Paardekoper Hoffman Accountants (Mazars)

1. Opening

De heer Tee

First let me say before I say anything else that we intend to conduct this meeting in Dutch language. For myself, English, and my colleague Reinhard, German, we have translators, so please excuse if you hear any small noise here in the corner. It is a great translator helping us to understand procedures and particularly questions. So welcome to the annual general shareholder meeting of RoodMicrotec. I will not say more other than to reaffirm my commitment to the company and the shareholders. In addition to the fiduciary and government responsibilities I remain committed to the long term development of the company, from a business point of view and of course the benefit of the shareholders. With that I would like to hand over straightaway to Philip, our chief executive, who will in fact now conduct the meeting in Dutch. Please at any point if you have any question or wish to interrupt, we are here of course to immediately step in and support any required question. Thank you.

De heer Nijenhuis

Goedemorgen, dames en heren. Indien iemand van u bij vertaling vanuit het Engels van de heer Vic Tee graag een handset met vertaling wil hebben, dan kan dat. Er zijn nog twee handsets beschikbaar en dan kunt u het in het Nederlands vertaald krijgen. Is er iemand die een handset wil hebben voor vertaling vanuit het Engels in het Nederlands? Nee? Dan wil ik verder melden dat het aantal aanwezige aandelen 4.514.077 is en dat is ongeveer 11% van het aantal aandelen. Aan punt 2 van de agenda voegen wij toe de vragen aan de accountant van de vennootschap en de vaststelling van de jaarrekening 2013. Dat behandelen wij onder punt 2 voordat de jaarrekening wordt vastgesteld.

2. Behandeling van het jaarverslag van de directie over 2013, bespreking van de jaarrekening 2013 en business update

De heer Nijenhuis

Ik wil nu iets vertellen over hoe het jaar verlopen is aan de hand van een presentatie. Bovendien is het zo dat wij aan het eind van het verhaal wat voorbeelden laten zien van nieuwe producten waar wij mee bezig zijn en dat zal de heer Pusch, onze CSO toelichten. Het is vaak zo geweest dat mensen zeiden, wat doen jullie nu eigenlijk? Dat is niet een keer



maar meerdere keren gebeurd en daarom hebben wij alles even kort samengevat middels dit profiel. Wij zijn een semiconductor company net zoals Infineon, NPX of het vroegere Philips Semiconductors enzovoorts en wij bedienen de industriële markt. Die semiconductors zijn chips, die ontwikkelen wij en laten wij produceren bij subcontractors conform specificaties van onze klanten. Wij doen die ontwikkeling van die chips samen met partners, dat doen wij dus niet in eigen huis, maar samen met partners en wij subcontracten de productie van een wafer bijvoorbeeld en andere zaken. Wij testen en kwalificeren en wij verhogen de functionaliteit. Wij zijn een onafhankelijke company in tegenstelling tot bijvoorbeeld Infineon en NXP, die eigen producten hebben. Wij hebben geen eigen producten, maar wij zijn onafhankelijk van de uiteindelijke opdrachtgevers. Wij zijn daarom nooit in concurrentie met onze opdrachtgevers. Wij werken internationaal. Wat doen wij dan zo allemaal? Aspecten zoals supply chain, management wat een hele belangrijke factor is en een stijgende factor, engineering, kwalificering, optomechanical kwalificaties, foutenanalyse, dat is nanotechnologie, en wij testen de chips. Dan ziet u hier op het plaatje de individuele services nog een keer vermeld, zoals ontwikkeling, design, design support, test ontwikkeling, debug en dat is fouten eruit halen, karakteriseren van producten om te controleren of zij precies voldoen aan de eisen en het repareren van chips door middel van nanotechnologie. Dan ontstaat er na de ontwikkelingsfase een fase om voorbereidingen te doen voor massaproductie en daarbij spelen ook het kwalificeren tijdens het proces en life time ontwikkelingen een rol. Duizenden uren worden de chips beproefd in ovens, in andere omgevingen, yield optimalisatie, dat betekent het verbeteren van de chip, zodanig dat het aantal goede producten toeneemt. Kostenreductiemaatregelen. Een chip is meestal ontwikkeld met een bepaalde doelprijs in de markt en hij moet verkocht worden voor een bepaalde prijs. In deze fase kijken wij of wij dat verder kunnen optimaliseren. Wrap up en capaciteitsvraagstukken worden opgelost en eventuele bufferstocks die noodzakelijk zijn in de supply chain van de hele keten, is er voldoende op tijd in voorraad, wat zijn de lead times en dat soort zaken. Vervolgens vindt de productie plaats. Dat doen wij samen met partners in veel gevallen, zoals wafer producten; verpakken doen wij niet in huis, maar de supply chain doen wij in huis. Dan alles controleren, meten, waarnemen, voldoet het allemaal aan de eisen, de foutanalyse speelt altijd een rol in deze fase, daarin komen echt wel fouten voor. En ESD, invloeden van buiten die de chips kunnen beïnvloeden, worden ook allemaal gemeten. Onderaan ziet u nog een keer het overzicht van wat in de supply chain zit, dat is van design tot het finale product. De witte vakjes laten wij elders doen, maar de rode vakjes doen wij in huis. Daarmee hebben wij de kerntaken van een finaal product eigenlijk volkomen in huis. Dat betekent dat bepaalde producten waarvan wij de supply chain doen, kwalitatief op een uitstekende manier bij de klant terechtkomen.

Ik zal de highlights van het afgelopen jaar doorlopen, maar deze staan ook allemaal in het jaarverslag. De overall semiconductor market situatie zal ik toelichten, de visie, missie en strategie, de lange termijn strategie, M&A, outlook 2014 en de lange termijn drivers inclusief de daarmee samenhangende voorbeelden die de heer Pusch zal toelichten.

De highlights en resultaten. Wij hebben dat onderverdeeld in commerciële en operationele highlights. Het eerste wat ik naar voren breng, is het versterken van onze positie in de outsourcing. Hierover is een persbericht uitgegeven, want iemand heeft gezegd dat wij te weinig persberichten uitgeven. Er is wel elke dag iets nieuws te vertellen, maar het is niet altijd gemakkelijk om daar een persbericht over uit te doen. Een persbericht onder andere over Siemens Drive en andere klanten die ik nu niet bij naam ga noemen, maar Siemens Drive in dit geval wel. Wij hebben toestemming nodig van onze klanten om dat te mogen publiceren. Dat is een belangrijke stap geweest en daartoe hebben wij een high end machine in huis gekregen om dat te kunnen doen. Dan hebben wij de supply chain management organisatie versterkt, de aanname en het inzetten van extra engineers in deze sector, versterking van onze positie in de UK, maar ook in Israël hebben wij een nieuwe vertegenwoordiger aangetrokken, evenals in India, als verlengstuk van de versterking van de

UK. Wij hebben onze geïnstalleerde capaciteit verder geoptimaliseerd. Het aantal toepassingen en orders in Supply Chain Management is verder toegenomen, evenals het aantal en de diversiteit en complexiteit. Wij hebben succesvolle seminars georganiseerd en daar gaan wij versterkt mee door, waarschijnlijk ook in andere landen van Europa. De mechanische kwalificatie, met name in omgevings- en vochtigheidstemperaturen is verder ook uitgebreid omdat daartoe nieuw equipment is ingezet. Wij hebben een deel van EIB, een bedrijf in Berlijn, geïntegreerd in ons bedrijf, wat een verdere versterking van onze positie betekent in de markt, met name in de omgeving van Berlijn waar centra staan.

De financiële highlights. De eerste is niet de beste, moet ik eerlijk zeggen. De omzet is met 7% teruggelopen in vergelijking met het jaar ervoor. Dat is niet zoals wij gepland hadden. Wij hebben te maken gehad met nogal wat uitstel van orders, dat heeft voor een groot gedeelte te maken met de situatie op de financiële markt en dat heeft invloed op onze klanten. Klanten krijgen slechter gefinancierd. De banken functioneren zeker niet meer zoals voor de crisis en dat betekent toch wel een wat andere positie, ook voor ons. Daar kom ik later nog op terug, maar een andere aanpak van de markt dan in het verleden. Wij hebben nogal wat gedaan aan verdere rationalisatie en optimalisatie van de kosten en wij zijn druk bezig om die verder te reduceren om alles onder controle te krijgen. EBITDA is in elk geval gestegen met 1 miljoen euro ten opzichte van het jaar ervoor en de tweede helft van het jaar was ook goed. Dat heeft ook zo zijn redenen, maar ik denk dat het het gemakkelijkst is om het hele jaar te nemen. Er zit nogal een verschil tussen de eerste en de tweede helft van het jaar. Dat is ook historisch zo vanwege diverse achtergronden. Het operating result is ook verbeterd in vergelijking met het jaar ervoor met circa 300.000 euro. Wat dat betreft is er een aantal positieve bewegingen geweest in ons bedrijf en daar wordt ook hard aan gewerkt. Het net income is tot mijn schaamte moet ik zeggen, nog steeds negatief, maar de solvabiliteit is redelijk goed. In het volgende overzicht ziet u dat in diagrammen aangegeven. De sales zoals u ziet, zijn nu op een dieptepunt beland, maar wij gaan ervan uit dat dat de komende jaren beter zal worden. De EBIT is weer wat positiever geworden en de EBITDA is in elk geval verbeterd. Het zit in de middenrange nu van de afgelopen vijf jaar. Over het net result heb ik met het schaamrood om mijn oren al iets gezegd. De solvabiliteits-ratio is door diverse maatregelen te nemen, op peil gebleven en dat is vandaag de dag buitengewoon belangrijk. Wij krijgen nu klanten die naar ons toekomen vanwege het feit dat er een aantal concurrenten in de markt is met zulke slechte cijfers dat zij geen vertrouwen meer hebben in die bedrijven. Het lijkt misschien een onbelangrijke factor, maar het is vandaag de dag een veel belangrijker factor dan in het verleden en zeker als vóór de crisis het geval was. Current assets en working capital, dat hebben wij gedefinieerd in current assets gedeeld door current liabilities. In de doelstelling van het jaarverslag staat dat wij boven de 1 uit moeten komen, daar zitten wij niet helemaal, maar ik hoop dat wij dat in de komende periode wel gaan realiseren. De schuldenpositie van het bedrijf met 1,6 miljoen euro is de eerste maanden van dit jaar verder afgenomen vanwege onze terugbetaling van schulden aan de bank. Dat is niet een klein beetje, maar belangrijk teruggenomen. Dat is belangrijk teruggelopen volgens plan, maar er zijn natuurlijk ook current verplichtingen die afgenomen zijn. Hoe dan ook, ik denk een goede trend en dat proberen wij vol te houden om steeds minder afhankelijk te zijn, in elk geval van de bank. Een schuldenratio met 1.7 is denk ik, ook helemaal in orde. Hier ziet u de omzet per medewerker. Helaas laat dat nog een beetje een dalende trend zien. Ik hoop ook hiervan te kunnen zeggen dat het de laatste keer is dat dit gebeurd is. De afgelopen jaren gedurende de crisis is alles wat anders geworden. Voor de crisis, voor 2009 was het ook beter, maar gedurende de crisisjaren zijn er ups en downs geweest. Niet helemaal om over naar huis te schrijven, maar wij werken er verder aan om dat te verbeteren. Wij hebben ook gewerkt aan balansverbetering. De balans is korter geworden en daar heeft de heer Cuny met behulp van derden hard aan gewerkt. Een belangrijk hulpmiddel en dat helpt je uiteindelijk ook bij de ratio's. Vervolgens de current assets. Laat ik het zo zeggen, het meest noemenswaardig is dat de non-current liabilities afgenomen zijn en dat is een belangrijk gegeven. Dus verkorting en de non-current liabilities.

Dan wil ik iets vertellen over de algemene semiconductor marktsituatie. Wij hebben nog eens even goed gekeken hoe die markt in elkaar zit en dat doen wij elk jaar, maar dit jaar hebben wij dat met extra inzet gedaan vanwege diverse redenen. Wanneer wij de lange termijn nemen inclusief de crisisjaren – dit is het plaatje tot en met 2014, het is niet helemaal tot en met het boekjaar gelopen – dan kom je op een groei van 9,1% per jaar. Dat is een gigantische groei die die markt doorgemaakt heeft. De laatste jaren zit er weliswaar een afvlakking in, en gaat hij richting de 6%. Het is een enorm snel groeiende innovatieve markt en de ene na de andere nieuwe gedachte komt op tafel. Het is behoorlijk kapitaalintensief en dat maakt het leven niet altijd gemakkelijker, gegeven de financiële situatie in de wereld. In de analyse die wij in huis gemaakt hebben, hebben wij een aantal kernpunten gehighlight. Gegeven de huidige situatie, zijn de voorspellingen steeds een beetje gemixt en dat heeft alles te maken met de naweeën van de economische crisis. Het is allemaal nog een beetje fragiel, maar dat is eigenlijk alleen maar het geval voor deze jaren. Die groei van 9% is zo krachtig, die gaat gewoon door.

Dan kom ik bij punt 2. Bij de automobiemarkt, ondanks dat hier bedrijven in problemen komen, groeit de markt, want er zijn nog hele grote vlekken in de wereld. Het is ook zo dat het aantal chips per auto toeneemt en dat is een ontwikkeling die niet tegen te houden is. Door de vlekken in de wereldmarkt zoals in Rusland, India, China, Zuid-Amerika, waar nog weinig van auto's gebruik wordt gemaakt, bestaat een groot stijgingspotentieel, een ongelofelijk groot stijgingspotentieel. Het aantal semiconductors is ook uit de eenvoudige auto's niet meer weg te denken, omdat een semiconductor in veel gevallen ook een kostenbesparing betekent. Het heeft meer functionaliteit en daarnaast is het ook nog een keer een kostenbesparing.

De heer De Wit

Kun je die groeicurve nog een keer laten zien? Ik lees daar 6 en u spreekt over 9%.

De heer Nijenhuis

Die 6% is over de laatste jaren. Ik zei, hij vlakt af naar 6%.

De heer De Wit

Als je naar de laatste vijf jaar kijkt, is het eigenlijk een relatief stabiele markt.

De heer Nijenhuis

Daarom zeg ik ook dat de laatste crisisjaren nauwelijks representatief zijn voor de hele semiconductormarkt. Deze sterke groei en de drivers die daarin zitten, zijn dusdanig krachtig, er valt niet aan te ontkomen dat het semiconductor gebruik toeneemt. Je ziet het ook aan de ontwikkeling van ASML, misschien is dat voorbeeld hier wel op zijn plaats. ASML, daarmee gaat het heel goed. Wanneer een groot concern in de wereld een waferstempel nodig heeft en hij denkt dat de markt gaat groeien, dan moet hij dat minstens een jaar van tevoren bestellen. Die bedrijven bestellen alles heel lang van tevoren, een tot twee jaar van te voren, want doen ze dat niet, dan hebben ze de equipment niet op het moment dat het nodig is en dan verliezen ze gewoon marktaandeel. De omzetgroei van ASML wordt mede gedreven door verwachtingen in tegenstelling tot onze situatie, die meestal gekoppeld is aan keiharde orders, waar directe omzet vroeg of laat achteraan loopt en waar wij wel eens geplaagd worden door uitstel, omdat de technische ontwikkeling nog niet helemaal klaar is. De ontwikkeling bij ASML is vroeg cyclisch. Een analist van SNS Bank heeft het wel eens uitgezocht. Wij zijn een laat cyclisch bedrijf. Daardoor lopen dit soort trends allemaal door elkaar, maar dit zijn de cijfers die uit de analyses gekomen zijn.

De heer Tee

We consider ASML as a leading indicator.

De heer Nijenhuis

ASML is gewoon een leading indicator voor de ontwikkelingen in de semiconductormarkt. Wij komen eenvoudig gewoon later dan deze bedrijven, maar wij kijken er wel naar. Ik heb vroeger bij een ander bedrijf gezeten in de equipment branche en die had afspraken gemaakt met de marketing afdeling van ASML, omdat die zo groot was. In een uur wist ik meer dan wanneer ik tien rapporten las. De industriële markt heeft heel veel potentiële groeimogelijkheden en wij zien overal chips ontstaan. Thuis kun je via de energiebedrijven je verwarming regelen. Je kunt een hoop dingen regelen, het zijn allemaal intelligente producten die verder gaan in ontwikkeling. Deze worden over de hele wereld uitgerold. Dat is niet alleen hier het geval, dat soort ontwikkelingen zie je over de gehele wereld gaande. Environmental en safety ontwikkelingen omdat er met behulp van chips veel meer gedaan kan worden. Transport, aircraft, de heer Pusch zal straks nog wat laten zien over aircraft, en niet te vergeten treinen en schepen vanwege afname van gebruik van dieselolie voor de grote scheepvaart. Er zijn ongelooflijk veel toepassingen en dat neemt alleen maar toe. Dan de toename van tablets wat ten koste gaat van pc's. Nieuwe ontwikkelingen die allemaal doorgaan. De som van alle equipment in de wereld neemt alleen maar toe. De capaciteit van de productie neemt wereldwijd verder toe, voornamelijk in Azië, maar wij zien vandaag de dag ook trends dat dingen terugkomen naar Europa. Europa gaat zich iets anders opstellen en dat is ook hard nodig. Voor ons is een groot voordeel dat het design van chips voor een groot gedeelte plaatsvindt in Europa en Amerika en er is een trend dat Azië ook steeds meer doet, maar massaal komt het eigenlijk hier vandaag. Voor ons is een voordeel dat die design companies graag willen werken in hun eigen taal, in de eigen cultuur en omgeving. De profitability zal na de crisis toenemen, zo verwachten wij. Ik heb al eerder gezegd, wij hebben last van concurrenten met wie het slecht gaat, dus prijserosie speelt een rol, maar wij hopen dat dat zich op korte termijn zal keren.

Dan iets over de visie die wij daarbij hebben. De visie is dat het aantal design companies met focus op speciale toepassingen alleen nog maar zal toenemen. Dat heeft ook heel veel kleuren. Sommige design companies verdwijnen eenvoudig, omdat die het hoofd niet boven water konden houden, maar die ontwikkelingen worden vaak door een ander bedrijf overgenomen waarmee wij verder werken. In onze situatie heeft een aantal malen plaatsgevonden dat bedrijf A niet langer A is, maar het leven voortzet in bedrijf B. De ontwikkelingen waarin vele manjaren geïnvesteerd zijn, gaan gewoon door, die zijn vaak niet meer weg te denken, zeker niet als ze ingeëngineerd zijn in finale producten. Veel bedrijven worden leaner en dat willen ze ook. Zij willen minder gebonden kapitaal met meer omzet en daaraan kunnen wij bijdragen, dus dat betekent outsourcing. Voor ons betekent dat focus op OEM's en fabless companies. Daarnaast is sprake van nieuwe trends, deels na de crisis trends en daar kom ik nu even op terug. Enerzijds is dat de reden voor outsourcing. Voor een OEM betekent outsourcing niet alleen, doe de was de deur uit, maar het betekent meer. Het betekent dat in veel gevallen de tijd naar de markt korter wordt. Veel OEM's worstelen met een bepaalde stroperigheid, laten wij het zo maar zeggen en een toeleverancier kun je vaak gemakkelijker onder druk zetten en die gaat wel springen. Dan kwaliteit, als je een gespecialiseerde toeleverancier hebt, die heeft een maximale focus op kwaliteit. Iedere fout wordt bij de toeleverancier gehighlight, terwijl dat in huis met de mantel der liefde wordt bedekt. Dus een toename van kwaliteit speelt een belangrijke rol. Focus op de core activiteiten. De OEM is beter in staat zich te richten op core activiteiten, omdat zij minder aandacht hoeft te besteden aan het productieproces, waar mogelijk bij hen in huis ook allemaal fouten en problemen ontstaan. Aan het eind van de rit betekent dit wanneer je een toeleverancier hebt, die hard danst en hard heeft geknokt en graag die business wil hebben, in veel gevallen kostprijsreducties voor de OEM betekent. Het stimuleren van innovatie, omdat partijen elkaar opzoeken en van elkaar willen en moeten houden, betekent dat een stuk innovatie gestimuleerd wordt. Een andere trend die maximaal naar voren komt, is de samenwerkingsvorm en wij hebben dat hier cofinancing genoemd. Ik wil dat als volgt

toelichten. Als je de hele ontwikkelingsfase van begin tot finaal product neemt, dan wordt in de initiële fase het product ontwikkeld. Daarin kunnen risico's en prijsoverschrijdingen gigantisch zijn. Het kan heel erg meevallen dat het gemakkelijker is, maar in veel gevallen kost een ontwikkeling meer geld. Als voorbeeld, de joint strike fighter is opnieuw duurder geworden. Het wordt alsmat duurder en dat gebeurt bij de joint strike fighter, maar het gebeurt natuurlijk in vele ontwikkelingen die complex zijn. Het valt vaak tegen. Dat zie je ook, er worden nieuwe materialen gebruikt, er moeten extra proeven plaatsvinden. Dus de risico's in de initiële fase zijn groot. Dat gebeurt voor een groot deel door een design huis. Dat doen wij niet, maar wij zitten in de fase direct erna. Wat ik genoemd heb is kwalificeren, het schrijven van testprogramma's, het ontwikkelen van het testprogramma en wij doen een stuk van de engineering. De risico's zijn daar niet meer zo groot als in de initiële fase, maar nog wel gigantisch. Hoe verder je komt in de voorbereidingsfase en wanneer het in productie is, dan nemen de risico's normaal gesproken af. Ze kunnen ook nog wel behoorlijk zijn, zeker als je met grotere aantallen werkt, dan nemen de risico's af. Het is essentieel dat wanneer wij die voorbereidingsfase willen hebben, die supply chain, dan moeten wij mee bij kunnen dragen aan de initiële fase en dat betekent bijvoorbeeld dat wij meer dan in het verleden voor ons risico de testontwikkelingen doen. Dat betekent dat wij er minder voor betaald krijgen, maar wij doen het alleen voor bedrijven met een goed track record, die wij goed kennen, een soort partners. Daarvan hebben wij gezegd, wij willen met een select aantal designhuizen share, zodanig dat indien zij een extra risico lopen in de initiële fase, wij funden vanuit de laatste fase naar de initiële fase, want anders droogt het bij hen ook op. Als zij de risico's allemaal hebben en zij kunnen daardoor niet voortleven, dan hebben zij ook een probleem. Op die manier verandert de wereld mede gedreven door de financiële crisis waar wij nog steeds mee te maken hebben. Hiervoor is een bepaalde vorm van cofinancing nodig en daar werken wij ook aan. Dit staat ook in het jaarverslag beschreven. Daar hebben wij acties lopen om wat dat betreft onze balans ook te versterken door andere vormen van financiering en om voor ons ruimte te scheppen om ons gemakkelijker sterker te positioneren in de markt. Wij hebben een relatief goede balans en als wij ons minder afhankelijk kunnen maken van banken en andere instituten, dan kan ons dat enorm helpen bij het stimuleren. In dat opzicht hebben wij wat voordelen ten opzichte van concurrenten die zwaar in de schulden zitten en dat willen wij nu maximaal uitbuiten.

De missie, wij willen graag de keuzepartij voor OEM's en fabless companies zijn en de keuzepartij voor outsourcing op het gebied van SCM, met name SCM speelt daarbij een belangrijke rol. Daarnaast willen wij ons maximaal inzetten op de individuele dienstverlening. Verder willen wij ons op het gebied van kwaliteit manifesteren, dat wij daarin steeds beter worden. Onze klanten worden ook kritischer en op het gebied van kwaliteit kunnen wij best nog wel een paar stappen maken. Voor Europa willen wij zeker de belangrijkste partij zijn voor de supply chain tussen Europa en Azië en omgekeerd. Wij zijn vandaag de dag bezig met belangrijke contacten om de supply chain tussen Azië en Europa verder te ontwikkelen, nieuwe ontwikkelingen die ook alles te maken hebben met onze relatief gezonde financiële positie, zodat wij de belangrijkste speler worden van wafer tot board assembly. Wafer is wat uit de fab komt, maar dat wij van ontwerp tot uiteindelijk board assembly een rol spelen. Waarom board assembly? Het verschil tussen de chipontwikkeling en de board wordt kleiner, je ziet dat de markten naar elkaar toegroeien en dat betekent dat wij ons daar maximaal willen inzetten. Wij willen ons ook maximaal inzetten als leading innovatief testhouse in Europa.

Strategie. Wat wij verder zullen doen, is onze sales force uitbreiden om de doelstellingen en visie en missie te kunnen realiseren. Wij nemen mensen in de verkoop aan. Ik kan u zeggen dat het aantal lopende potentiële en verkregen orders nog nooit zo hoog is geweest als vandaag de dag. Wij hebben daar een heel groot bestand van en als wij dat allemaal krijgen, dan is het technisch niet mogelijk om deze allemaal dit jaar af te werken, maar dan wordt het heel succesvol. In veel gevallen is het in onze wereld zo dat er eerst een goede

voorbereiding moet plaatsvinden en dan moeten er niet teveel tegenslagen komen en dan komen wij erdoor, maar het is in ieder geval wel een graadmeter van de potentie die er vandaag de dag inzit. Ik heb gisteren nog tegen een aandeelhouder gezegd, kijk, je kunt lang en kort praten, maar als het omgekeerde het geval is en je zegt, het droogt allemaal op, maar het droogt helemaal niet op. Sales werkt heel hard aan de voorbereiding van nieuwe projecten, het kan niet anders dan dat dat tot nieuwe omzet leidt. Wij zullen onze engineering capaciteit verder uitbreiden. Wij zijn met een aantal partijen bezig om dat te doen. Dat zijn soms kleinere partijen, maar desalniettemin speelt het een belangrijke rol. Engineering is een bottle neck in Europa aan het worden. Het is heel moeilijk om engineers te pakken te krijgen, engineers worden weggekocht door de een van de ander, dat is de keerzijde van de medaille. Wij hebben goede hoop dat het ons lukt om die capaciteit uit te breiden. De interne organisatie is een blijvend issue, die is vrij klein, dus als er met een persoon een probleem is, dan heb je ook echt een probleem. Het motiveren van mensen speelt daarbij toch wel een belangrijke rol, want je moet het allemaal wel kunnen handelen, maar wij blijven doorgaan met het versterken van de interne organisatie. Wij gaan door met het organiseren van seminars. Wij hebben dat de afgelopen jaren gedaan op het gebied van validation, failure analyse en andere sectoren. Wij hopen dat nu verder te doen in de UK, het midden en zuiden van Duitsland en daarbuiten. Wij gaan beslist verder met onze activiteiten op het gebied van acquisitie en samenwerking. Dat is vandaag de dag steeds meer noodzakelijk.

Lange termijn strategie en M&A. Wij zullen de core business echt concentreren in Zuid-Duitsland, dus alles wat met hoogwaardige technologie van doen heeft, blijft daar gevestigd, maar dat betekent niet dat wij elders niet present zullen zijn op het gebied van engineering en sales. Wij hebben vandaag de dag in de UK, Duitsland, Frankrijk, India en Israël en Italië onze vertegenwoordigers zitten. Dat zullen wij in sommige gevallen combineren met engineering mogelijkheden. Alles wat geconcentreerd is op equipment zal voornamelijk geconcentreerd blijven in Zuid-Duitsland, een perfecte plaats. Als je bij ons uit het raam kijkt, dan zie je alle grote merken, dus je zit daar op een hele goede plaats. Het is zo'n goede plaats dat veel andere bedrijven bij ons langskomen met de vraag of wij ze willen vertegenwoordigen in dat gedeelte van Duitsland. Als dat in onze kraam past, dan kan dat, maar het is niet onze doelstelling om anderen te gaan vertegenwoordigen.

Wat wij beslist overwegen en dat heeft heel veel van doen met hoe wij aankijken tegen het aandeel; wij zijn niet tevreden over de ontwikkelingen in het algemeen en de performance van het aandeel en daar zijn wij zelf debet aan. Met Vic Tee heb ik regelmatig gesprekken over wat wij kunnen doen om dat te versterken. Ik kan u zeggen dat dit gewoon een bijna maandelijks terugkomend issue is, wat wij daaraan moeten doen. Wij hadden ons eigenlijk geconcentreerd puur op onze core business, maar je kunt er ook op een andere manier naar kijken. Is het niet mogelijk om bepaalde groepen te vormen van semiconductorbedrijven en hightech bedrijven om op een dergelijke manier meer te doen aan aandeelhouderswaarde, om op die manier meer aandeelhouderswaarde te creëren? Daar praten wij ook met investeerders en aandeelhouders over wanneer die proactief naar ons toekomen. Wat dat betreft zijn die gesprekken heel erg open en wij proberen daar wat aan te doen. Iedereen die suggesties heeft in deze richting, wij houden ons aanbevolen, want wij hebben de wijsheid ook niet in pacht. Wij hebben er de afgelopen jaren op andere manieren ook aan gewerkt, eigenlijk om permanent te zoeken naar directe versterking van onze core business, maar wij zijn daar aangelopen tegen het aspect dat een aantal minder gezonde bedrijven in Europa een rol speelt, welk effect overigens afneemt. Wij zijn er gewoon uitgevallen, maar dat effect is niet direct voorbij. In die periode hebben wij geprobeerd om onze organisatie te versterken volgens de klassieke manier, maar wij hebben dit keer ook gezegd, doen zich andere opportuniteiten voor die aanpalend zijn en niet in concurrentie met onze core business, dan kan dat voor RoodMicrotec een aantrekkelijk aspect zijn. Waarom niet, zou ik willen zeggen. Dus als er mensen zijn die daar gedachten over hebben, wij houden ons aanbevolen.

Outlook 2014. Wanneer wij kijken naar de forecast voor 2014, die is 4,1% en voor 2015 3,4%. Hier is een bepaalde afvlakking zichtbaar, maar ik beschik niet over de forecast voor 2016. Wij gaan ervan uit dat er daarna toch wel weer een versterking zal plaatsvinden. Alles is afhankelijk van dat er rust ontstaat in Europa en elders in de wereld. In dat geval en wanneer men niet teveel problemen creëert, zal die markt ongetwijfeld hard terugkomen en sterk groeien. Voor een bedrijf van onze grootte hoeft er maar een klein beetje groei te zijn en dan ontstaat er al schaarste en dat is perfect voor ons. Wij anticiperen op een recovery van onze business in de komende jaren en wij gaan ervan uit dat wij onze groeidoelstellingen van ongeveer 6% per jaar in de komende jaren kunnen realiseren en opnieuw op dit percentage uitkomen, zoals wij dat eigenlijk ook heel gemakkelijk bereikten voor de crisis. Toen lag het tussen de 13 en 20%. Wij gaan ervan uit dat wij sowieso sneller blijven groeien dan de markt. Gegeven toch de grote hoeveelheid onzekere factoren in de wereldeconomie en in onze situatie, moeten wij zeggen dat wij toch altijd voorzichtig zijn met het doen van een concrete voorspelling. Het staat dan ook als zodanig benoemd in het jaarverslag en ook in het persbericht.

De groei van de long term drivers zit in de automobieliindustrie, deze is booming en blijft booming, linksom of rechtsom. Gebouwen in samenhang met groene technologie dat verder ook gestimuleerd wordt, is een driver voor nieuwe ontwikkelingen en nieuwe omzet. Telecommunicatie is booming all over the world, het gaat steeds verder. De infrastructuur wordt constant verbeterd. Wij zitten niet of nauwelijks in de consumermarkt, dat is de low end markt, maar zodra het voor consumers hightech wordt, dan wordt het iets anders. Dus wij zitten gewoon in wat ze dan noemen, mixed segments. Dan de medische wereld, die zich permanent beter ontwikkelt en daar zijn voor ons heel veel groeimogelijkheden en de heer Pusch zal een aantal voorbeelden geven. HiRel/aerospace, vliegtuigen, satellieten, daar zitten onze chips in, en ook in data processing doen wij de nodige activiteiten. Dat zijn voor ons de drivers die wat dat betreft een hele grote rol spelen. De heer Pusch zal nader ingaan op wat voorbeelden. Dat zal in het Engels zijn, maar ik hoop dat u dat goed verstaat. Ik dank u hartelijk voor uw aandacht.

De heer Abrahamse

Is er eerst de mogelijkheid om vragen te stellen over uw inleiding?

De heer Nijenhuis

Ja, hoor.

De heer Abrahamse

Allereerst wil ik even ingaan op het contract dat met Siemens gesloten is. Loopt het contract met Siemens naar wens tot op heden? Bent u daar al volop mee bezig of is dit in de voorbereidende fase?

De heer Nijenhuis

Dit loopt vanaf het begin dit jaar. Dit zit in de aanloopfase waarin bepaalde producten aan ons overgedragen worden. De betalingen lopen ook gewoon volgens de aanloopfase. Ik heb daar geen bijzonderheden over op te merken. Wij zijn met Siemens Drive begonnen, maar wij zijn ook met Siemens Drive begonnen met het oogmerk om het verder uit te rollen, niet alleen voor dit project. Daar vinden de komende maanden gesprekken en presentaties plaats. Het is niet een eendagsvlieg, dat mag het niet zijn, dat moet je in een bredere context zien.

De heer Abrahamse

Bij uw aankondiging werd het geannonceerd als een overeenkomst met een looptijd van meerdere jaren.

De heer Nijenhuis

Ja, even heel duidelijk daarover. Het is een overeenkomst voor meerdere jaren, maar daar moet het niet bij blijven. Het oogmerk is een relatie te hebben voor nieuwe producten. Dat staat ook in het persbericht. Dit is een start en Siemens Drive ontwikkelt nieuwe producten. Daar zijn wij gekozen als key supplier en dat is voor ons misschien nog wel belangrijker dan de initiële opdracht. Siemens is een van de meest succesvolle bedrijven in Europa, dus als je daar goed in huis kunt komen, dan speelt dat een belangrijke rol.

De heer Abrahamse

Kunt u de werkzaamheden die u verricht, regelmatig declareren bij Siemens? Het is niet zo dat u een verlengde termijn moet geven voor het betalen van de door u verrichte diensten?

De heer Nijenhuis

Nee. Dat is wellicht het grote verschil tussen OEM's wat Siemens is, en fabless companies. Fabless companies zijn over het algemeen heel zwak gefinancierd. Een bedrijf als Siemens is heel rijk en die kijkt meer naar de lange termijn horizon. Die weet precies wat er gaat komen, daar ligt een plan aan ten grondslag en zij willen een perfecte relatie hebben. Betalingen en diverse soort zaken spelen dan een iets minder belangrijke rol, hoewel de betalingscondities aangescherpt worden door de grote bedrijven. Ondanks het feit dat ze rijk zijn, willen ze toch later betalen.

De heer Abrahamse

Dat is voor u als klein bedrijf toch een belangrijk facet van het geheel.

De heer Nijenhuis

Dat is ook zo, maar ik werk liever met een bedrijf met een hele solide balans enzovoorts en dan betaalt hij maar wat later dan in onzekerheid te moeten verkeren.

De heer De Wit

Eigenlijk is dit een nieuwe stap voor Rood, is het een uitbreiding van de activiteiten. Als aandeelhouder neem ik waar dat het een activiteit is waar best wel wat risico in zit, omdat het veel meer project georiënteerd is, waar je een groter stuk van de verantwoordelijkheid afneemt. Kunt u daar iets over zeggen?

De heer Nijenhuis

U hebt helemaal gelijk als je het vergelijkt met waar wij ons vroeger mee bezighielden, als een puur testhuis voor Infineon bijvoorbeeld. In die tijd hadden wij het zogenoemde Spitzenbedarf, dat was het topje van wat ze uit wilden besteden en dat kwam naar ons toe. Wanneer dat kwam, dat had een ander karakter, dat kwam dagelijks binnen. Omdat het het topje van de 10% was en die markt zakte met 10% in elkaar, dan kreeg je helemaal niets meer. Dat was de keerzijde. Kwam het binnen, dan was dat op een hele regelmatige manier want je was een verlengstuk van de werkbank. Als je nu met nieuwe producten bezig bent, dan heeft dat een totaal ander karakter. Je speelt een rol in de ontwikkelingsfase, het kan makkelijk een keer uitgesteld worden, maar draait het product eenmaal, dan draait het voor 100% bij jou in eigen huis en dan heb je qua recurring business over een aantal jaren vastgestelde business. Dus de aanloopfase is gecompliceerder, maar de zekerheid van marktpositie op langere termijn is vele malen groter. Is het eenmaal ergens ingeëngineerd en je hebt een goed contract, dan loopt dat door en dan loopt het gemakkelijk tien jaar door. Zakt de markt dan met 10% in, dan betekent dat dat je alleen maar 10% kwijt bent van je omzet in tegenstelling tot die vorige situatie, waar je 100% verloor. Neem de historie van Rood. In 18 jaar is er 30 miljoen euro verloren. Dat had niet te maken met de goede tijden, maar met de slechte tijden vanwege het Spitzenbedarf. Het ging eerst Himmelhoch jauchzend en vervolgens zum Tode betrübt. Achter u zit iemand die er veel meer over kan vertellen, want die was er direct bij betrokken. Wij hebben dat op een gegeven moment

onder ogen gezien en gedacht, zo kunnen wij niet doorgaan. De wereld is veranderd. Toen konden wij het allemaal redden, maar dat is vandaag de dag niet meer te redden. Wij zitten nu veel meer in de recurring business, terugkomende business, waarvoor geldt dat de aanloopfase wat gecompliceerder is, maar ben je daar doorheen, dan heb je meer zekerheid.

De heer Abrahamse

Ten aanzien van het weergeven van de nabije toekomst bent u vrij optimistisch als wij dat vertalen naar aanvragen van eventuele nieuwe werkzaamheden voor Rood. Wij hebben er nu bijna vier maanden op zitten in het nieuwe jaar en ik begrijp uit uw voordracht dat het eerste halfjaar meestal slechter is dan het tweede halfjaar. Vergelijk de eerste drie of vier maanden 2014 met 2013, dan kunt u wel een vergelijking maken neem ik aan.

De heer Nijenhuis

Als ik dit soort uitspraken moet doen, dan kom ik een beetje in de problemen. Dat weet u ook, en dan moet ik mogelijkwijs zo een persbericht uitgeven.

De heer Abrahamse

Waarom doet u dat dan niet? U zegt zelf, de ontwikkeling van de beurskoers is een heet hangijzer en als je iets positiefs te melden hebt over de eerste paar maanden, waarom brengt u dat dat niet naar buiten? Als u dat niet doet, dan denk ik, kennelijk is het nog niet zo positief om het te melden.

De heer Nijenhuis

Dat is juist denk ik, niet het geval. Ik moet een persbericht uitgeven op het moment dat er iets afwijkend is dan wat ik verwacht. Dan moet ik een persbericht uitgeven. Wanneer ik niks zeg, dan zeg ik niks en dan heb ik geen reden om een persbericht uit te geven. Dat is helaas zo. U noemt overigens iets wat eerder ook aan de orde is gekomen, hoe kun je met persberichten meer in de markt komen? Dat heeft de aandacht, wij denken na over hoe wij dat kunnen doen. Ik ben helaas gebonden aan regelgeving en wij worden dagelijks gecontroleerd. U zult daar straks wellicht nog wat meer over horen. Ik begrijp u, maar ik kan helaas niet anders. Ik ben helaas met handen en voeten gebonden.

De heer Abrahamse

Ik kan mij wel voorstellen dat zelfs al is de ontwikkeling van de omzet niet afwijkend ten opzichte van vorig jaar, u dat toch in een persbericht voorafgaande aan de jaarvergadering naar buiten kunt brengen, dat u zegt, er hebben zich geen negatieve ontwikkelingen voorgedaan en dat de omzetontwikkeling volgens prognose verloopt. Dat geeft toch wat geruststelling aan de markt vind ik.

De heer Nijenhuis

Wij nemen uw gedachte zeker mee.

De heer Abrahamse

Wij blijven nu met een brok onzekerheid zitten. Dan heb ik nog een andere vraag. U zegt zeer succesvol te zijn in het organiseren van die seminars. Heeft het een flinke positieve uitstraling voor Rood?

De heer Nijenhuis

Op het laatste seminar was geloof ik 60 man aanwezig en dat zijn veel mensen voor een puur technisch seminar. De aanmelding was heel groot en alle hightech bedrijven die een rol spelen, zitten daarbij aan tafel. Wij doen dat overigens niet alleen, wij doen dat met een partner, dat is de EMPA in Zwitserland en professor Jacobs speelt daarbij een rol. Die heeft



ook wel eens een keer een presentatie gegeven in Nederland. Maar wij organiseren het, het gaat onder onze naam.

De heer Abrahamse

Ik kan mij voorstellen dat het een vrij kostbaar gebeuren is voor RoodMicrotec.

De heer Nijenhuis

U krijgt de nieuwsletter?

De heer Abrahamse

Nee, die krijg ik niet.

De heer Nijenhuis

Nee, krijgt u die niet? Oké. Wilt u dan uw e-mailadres opgeven, want wij hebben daarover gepubliceerd ook in de nieuwsletter. Wij geven zes keer per jaar een nieuwsletter uit en die gaat naar tegen de 5.000 mensen, waaronder een groot aantal aandeelhouders, maar een aantal aandeelhouders krijgen die niet, omdat hun e-mailadres voor ons onbekend is. Overigens hebben wij wel gegeven de nieuwe regelgeving, gevraagd wie onze aandeelhouders zijn om de contacten met de aandeelhouders te verbeteren.

De heer Kok

Ik heb nog een aantal vragen, die ik heb opgedeeld in meerdere stukken. Ik zal gedurende de rest van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders nog wat vragen stellen. Allereerst een aantal vragen over de huidige board, zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen. Ik ben zelf erg blij met de ervaring en betrokkenheid van beide heren. Echter, gezien de leeftijd ben ik bang dat zij op een gegeven moment toch met een mooi bootje langs de kust willen gaan liggen. Ik hoop dat ze nog lang blijven, maar is daar al duidelijkheid over te geven?

De heer Nijenhuis

Ik heb het gevoel dat u met mijn vrouw gesproken heeft. Laat ik zo zeggen, er zitten veel kanten aan deze medaille. Natuurlijk speelt onze toekomst – de heer Tee kan beter voor zichzelf spreken – een rol en het staat ook in het jaarverslag als zodanig vermeld dat dat onderwerp van gesprek is tussen de Raad van Commissarissen en mij. Ik moet er wel een paar dingen bij zeggen. Het is een item dat een rol speelt en dat gaat niet zo maar aan ons voorbij. Wel is het zo dat wij gemeend hebben omdat wij met andere activiteiten bezig zijn, zoals hoe kunnen wij ons versterken door middel van partnering, acquisitie, whatever in welke vorm dan ook, dat het handig is wanneer er een CEO zit die in dat opzicht relatief flexibel is en dat je niet opnieuw zaken waar je mee bezig bent, gaat doorkruisen. Wat dat betreft hangen deze zaken wel enigszins aan elkaar vast. Dat is het eerlijke antwoord dat ik erover kan geven. Het is geen ontwijkend antwoord. Uw vraag komt niet onverwachts. Het is een punt van overleg en de continuïteit en stabiliteit van het bedrijf staan helemaal voorop. De samenwerking van Vic Tee met mij is uitstekend, wij hebben heel frequent overleg, hetzij in Engeland, hetzij hier, hetzij in Duitsland. De frequentie van overleg is zeer hoog en wat dat betreft is de communicatie perfect. Op pagina 23 maar ook op andere plaatsen die ik zo niet in mijn hoofd heb, staat een toelichting.

De heer Kok

RoodMicrotec is door de jaren heen steeds leaner geworden en heeft een hoop in kosten gesneden. Ik heb het idee dat het nu op zijn sterkst is, helemaal droog en afgetraind. De vooruitzichten voor de semiconductor business blijven positief zoals u eerder aangaf, en toch is de omzet van RoodMicrotec in de afgelopen jaren en zeker ook vorig jaar toen de markt hersteld is, niet gestegen. De 2 miljoen die uitgesteld is voor 2013, zoals ik in het persbericht

las, die verwacht u terug in 2014. Ik zou teleurgesteld zijn als RoodMicrotec dit jaar niet twee keer de 800.000 euro, dus dubbel het verlies van vorig jaar in omzet terug gaat halen.

De heer Kok

Ik heb namelijk het idee dat iedere euro omzet, het zal niet iedere euro winst zijn, maar het gaat hard lopen vanaf dit punt.

De heer Nijenhuis

Ja, als je de cijfers vergelijkt, omzet is prioriteit nummer 1. Wij hebben daarbij nooit alles in de hand, dus als er uitstel is, zoals wij hebben vermeld in het persbericht, dan speelt dat een belangrijke rol. Voor ons is omzet ongelooflijk essentieel. Je ziet het in de cijfers wanneer je de tweede helft van 2010 en de eerste helft van 2011 bekijkt, dan schiet de winst ineens knalhard naar boven. Toen hebben wij in een jaar, de tweede helft van 2010 en de eerste helft van 2011, 1 miljoen euro winst gedraaid. En die potentie zit er gewoon in. Wij hebben equipment staan die niet volledig uitgenut is, dus wij kunnen met hetzelfde equipment veel meer omzet halen. Dat heeft ook een historische reden. Er is in het verleden veel in geïnvesteerd, wij hebben voor grote bedrijven gewerkt en dat heeft geleid tot equipment. Dat equipment gebruiken wij, dat moeten wij ook hebben. Soms is het equipment dat er staat, meer waard dan laten wij zeggen de verkoopwaarde, het is een belangrijk asset voor ons. Het is zelfs zo dat van sommige equipment door klanten is gevraagd, wanneer je het ooit verkoopt, dan moet je ons eerst bellen. Wij houden er rekening mee dat de vraag op een bepaald moment gaat toenemen en ondanks het feit dat dit equipment tien jaar oud is, kan dit nog heel actueel zijn.

De heer Kok

Dan nog een vraag over het commitment van shareholders bij het bedrijf. Als ik nu kijk en ik ga een beetje inschatten wat de functionele aanwezigheid is, dan zitten er elk jaar maar een stuk of vijf aandeelhouders op de jaarvergadering, terwijl Rood er wel duizend heeft. Je ziet dat grote beursgenoteerde bedrijven meer vertellen, ook over dingen die misschien niet echt concreet zijn, de omzet stijgt zoveel, de winst is minder of meer, een klein project binnen halen, een belangrijk personeelslid erbij. U zou misschien moeten proberen met toch wat meer persberichten toch wat meer commitment te krijgen en interesse van de shareholders.

De heer Nijenhuis

Ik ben het met u eens en Vic Tee wijst er ook iedere keer op. Wij zitten van tijd tot tijd te puzzelen waarover wij een persbericht uit kunnen sturen. Een persbericht moet wel een boodschap hebben, die niets te maken heeft met de dagelijkse business. Maar alles kan beter. In het kader van verbetering van de communicatie met aandeelhouders hebben wij maatregelen genomen om te vragen, welke aandeelhouders hebben wij eigenlijk. Dat is een ding en twee, wij kijken of wij op een bepaalde manier de informatie naar de pers kunnen verbeteren. Alleen een nieuwsbrief werkt niet. Wij hebben ooit in Amsterdam maandelijkse praatjes gehad, maar daar kwam na verloop van tijd ook niemand meer. Dat betekent niet dat je niet verder moet proberen om het te optimaliseren. Dat zullen wij voor de toekomst meenemen.

De heer Abrahamse

Ik heb een vraag aansluitend op de vorige spreker, omdat hij het een beetje aan de orde heeft gesteld. Ik dacht, ik breng het naar voren bij de eventuele decharge van de commissarissen, maar zijn er gedachten om de Raad van Commissarissen uit te breiden? Ik vind één commissaris wel heel magertjes na hetgeen er vorig jaar is gebeurd. Het lijkt toch zinvol dat daar wat uitbreiding plaatsvindt.

De heer Nijenhuis

U hebt gelijk, dat is zeker ook een issue, dat staat ook als zodanig in het verslag van de Raad van Commissarissen vermeld, dat wij beogen een nieuwe commissaris te benoemen. Wat ik in dit kader wel moet zeggen waarom dat niet zo snel loopt, heeft met het volgende te maken. Wanneer wij met een andere partij in zee gaan, of een financiële partij of wat voor partij dan ook, dan is het de wens of eis in vele opzichten om ook een commissarispositie te hebben. Die gesprekken daarover hebben geleid tot de situatie waarin wij nu zitten, dat het allemaal niet zo snel loopt, maar uw opmerking is 100% terecht. Het is niet vergeten, het is ook het doel. Omdat de communicatie zo perfect is vandaag de dag, beter dan in het verleden, was de urgentie vanuit dat oogpunt niet zo aanwezig. Er is uiteindelijk maar één CEO.

De heer Tee

Thank you for the excellent question. It is mentioned on page 23 of the annual report. What is important, is this. It is obviously clearly as I mentioned, a fiduciary responsibility of the board, but equal in terms of importance to that is the long term development of the company. We are looking for an additional member who can join the board, not only to reinforce those two points, but to add business development capability as well. We have some options and we have had discussions and I am sure we will have more. One thing you can be certain of, is that it is continually on the regular agenda Philip and I talk about. At the right point in time when we have the right person, we will bring that forward.

De heer De Wit

RoodMicrotec is blijkbaar een company met een heel breed shareholders bestand waarvan er relatief weinig naar de annual meeting komen. U hebt dit jaar een actie gedaan en warrants uitgegeven en parallel bent u in gesprek met financiële partners omdat u de huidige stand toch wat kwetsbaar inschat. Dat betekent eigenlijk dat je als shareholder toch een beetje een onrustig gevoel krijgt, wat gaat er met de shares gebeuren. Wat doet de board en de CEO om in feite het principiële issue namelijk creating shareholder value naar voren te brengen? Ik geloof dat al die dingen als persberichten en seminars moeten plaatsvinden, maar de kernvraag van RoodMicrotec is natuurlijk shareholder value en do you create shareholder value en do you create shareholder value door bijvoorbeeld in de toekomst dividendbetaling in het vooruitzicht te stellen, zodat je als aandeelhouder echt beloond wordt voor de shares die je in de company hebt. Ik mis op dit punt een duidelijke visie waardoor je zou kunnen zeggen, dit aandeel heeft waarde op de markt. Ik denk dat u allen de dagomzet in RoodMicrotec volgt en die is niet noemenswaardig. Er is eigenlijk geen handel in het aandeel en de enige manier om dat echt te veranderen is shareholder value creëren.

De heer Nijenhuis

U hebt gelijk. Ik heb ook aangegeven waarin wij onze doelstellingen niet bereikt hebben en dat is met name de omzet en als resultante daarvan ook niet de winst en daar zit primair shareholder value. Daarom kijken wij terug naar wanneer wij dat wel hebben bereikt en of wij daarop terug kunnen komen. Dat is de tweede helft van 2010 en de eerste helft van 2011. Dat is primair. Vanwege het feit dat er geen dividend uitgekeerd kan worden, hebben wij toch gemeend iets te moeten doen in de vorm van een warrant. Gezien de grote spreiding van het aantal aandeelhouders is het contact heel moeilijk, ook middels e-mails, maar dat zal in de toekomst gemakkelijker gaan en dan kunnen wij beter communiceren. De primaire zaak is shareholder value en winst te draaien en in het verlengde daarvan op reguliere basis dividend te betalen. Dit is in 2008 gehighlight als doel en als onderdeel van de strategie, maar wij zijn blij dat wij redelijk goed door de crisis gekomen zijn. Uw punt is mijn punt, daar zit geen verschil tussen, maar de onderliggende manier om winstgroei te realiseren niet op incidentele basis zoals vroeger, kan op basis van terugkomende orders, langlopende relaties, stabiliteit in omzetgroei, bezig zijn met nieuwe producten, goede kwaliteit leveren en betrouwbaar zijn. Aan het eind van de rit betekent dit dat de klanten niet aan je voorbij



kunnen gaan, omdat je gewoon een betrouwbare partner bent. Dat is de doelstelling die wij nastreven om gebaseerd daarop shareholder value te creëren.

De heer De Wit

Natuurlijk betekent shareholder value winst creatie, maar belangrijker is perspectief. Dat zie je elke dag op de beurs. Winstgevende bedrijven gaan omlaag omdat het perspectief naar beneden gaat. Bedrijven die nog geen winst maken maar wel duidelijk perspectief laten zien, die gaan in waarde omhoog. De belegger beloont perspectief. Rood ziet op een brede algemene markt, je praat in feite over 250 miljard euro ten opzichte van een omzet van 10 miljoen euro. Dan is het in feite zo dat dat eigenlijk een te grove referentie is van de markt. In het algemeen heb je dan een groei in die markt geïndiceerd van 3 tot 4% en Rood met een omzet van 11 miljoen euro heeft de ambitie om 6% te groeien, maar daar gaat geen aandeel op omhoog. Ik mis eigenlijk een beetje het perspectief dat Rood toch in de toekomst een veel groter bedrijf gaat worden en met die groei ook perspectief gaat realiseren dat voor de aandeelhouder aantrekkelijk is.

De heer Nijenhuis

Ik weet niet of ik u dat perspectief kan bieden. De heer Pusch zal zo meteen een aantal nieuwe projecten toelichten waar wij mee bezig zijn. Het zijn allemaal nieuwe ontwikkelingen en nieuwe projecten met perspectief. Het zijn meestal langlopende projecten, wij zitten in onze normale business veel meer dan voorheen in recurring business. Dat is een vorm van perspectief. Perspectief is altijd de vraag, ten opzichte van wat? Vroeger hadden wij zes klanten, dat staat ook in een van de jaarverslagen ergens beschreven, en met die zes klanten deden wij 80% van de omzet. Nu doen wij met twintig tot dertig klanten 80% van de omzet. Dat is een vorm van perspectief en stabiliteit. Per maand krijgen wij zo'n tweehonderd aanvragen en ook dat is een vorm van perspectief, want in het verleden was dit tien tot twintig. Het is veel breder neergezet. Onze klanten weten ons beter te bereiken. Deze vorm van perspectief is het enige wat ik nu kan brengen. U hebt helemaal gelijk, om in zo'n grote markt op basis van statistieken precies ons marktsegment eruit te halen is bijna onmogelijk. Dat kost sowieso heel veel geld en daartoe zien wij geen mogelijkheden. Wij werken op een andere manier. Wij hebben in kaart gebracht van welke klanten in heel Europa wat doen en die bewerken wij. Wij zijn niet in concurrentie met Infineon of NXP of welk ander bedrijf ook, die hebben hun eigen marktterrein en wij zijn actief op de markt van EOM en fabless companies. Dat is een ander terrein. Als wij kijken naar de ontwikkeling van de fabless companies, deze zijn over de jaren heen met 10 tot 20% gestegen en die groeien nog steeds hard. Je moet tot in detail gaan, want je kunt die niet over een kam scheren. Er zijn er een paar die heel sterk groeien en die vertekenen het beeld, dus je moet daar beslist wel wat specifiek mee omgaan. Wij hebben veel meer perspectief dan in het verleden, dat is een ding, maar het heeft zich nog niet vertaald in de cijfers die u graag wilt zien.

De heer Abrahamse

Ik heb nog een vraagje, maar dit is totaal iets anders. Ik las in het jaarverslag zo juist bij shareholder information dat de maatschappij zelf 4,1 miljoen aandelen houdt. Dus ruim 10% van het uitstaande bedrag.

De heer Nijenhuis

Dat is niet 4,1 miljoen, dat is 4.000 en daar doen wij niets mee.

De heer Abrahamse

Het moest maal duizend in feite. Dus dit zijn er maar 4.000 in plaats van 4 miljoen? Dat maakt wel even een verschil.

De heer Verwijs

Nog een kleine vraag. Als het werkelijk allemaal beter zou gaan, is het dan werkelijk de intentie om dividend uit te keren?

De heer Nijenhuis

Die intentie was er en is er nog steeds. Ik ben vergeten in welk jaarverslag het staat, maar wij hebben daarover een policy geschreven in 2008, voor de crisis. In de crisis hebben wij gezegd, wij moeten eerst zorgen dat wij door de crisis komen willen wij er überhaupt over praten, dus het was niet actueel, maar de intentie blijft bestaan.

De heer Abrahamse

Zijn er tot op heden al warrants geconverteerd in aandelen en hoeveel?

De heer Cuny

Zo'n 80 tot 90.000 warrants.

De heer Kok

De warrants zijn ieder kwartaal inwisselbaar en rond de 14^e worden die dingen uitgeleverd en op de website van Euronext verschijnt dan een notice. Daarin kun je ieder kwartaal iedere keer als het aandelenkapitaal van een bedrijf zich uitbreidt, zien hoe het gestegen is en waar de stijging vandaan komt. Even uit mijn hoofd, in januari zijn er 75.000 uitgeoefend en nu met de aprilconversie maar een stuk of 15.000, bij elkaar zo'n 90.000.

De heer Pusch

Thank you. I would like to give you an overview of our long term drivers from a market point of view. I will start with our most important drivers for the future, that is the aerospace and satellite industry. You will ask why satellites, there are only a few and what is the importance for our life? In the pictures you see that satellites have an increasing importance to our daily life, on the one hand in terms of communication. A lot of people have a satellite receiver, so you need the receiver at your home, but your auto needs the satellite around the earth to receive signals and television or whatever. These are examples for satellites, they control different equipment in agriculture and satellites also control fleets or trucks or other cars to reduce the amount of energy to increase the effectivity of your truck fleet for example. What is the roll of RoodMicrotec in this field? RoodMicrotec is doing the qualification of such devices and the screening process and other evaluation processes of the devices being a satellite. The requirement is that these devices need to be extremely reliable, because in most of the cases you cannot repair the satellite in its operation, so you have to make sure that the devices in the satellite will work under extreme temperature and climate situations. It is a peak effort to do the qualification. The number of devices are normally small, you might have ten, twenty or hundred per lot, but the cost for the devices are extremely high, some thousand euros per device. It is a good and stable business. Once you are in a project you will have business for years, but it is quite difficult to get into a project. It takes relatively a long time and that was some of the problems we had last year. Some of the projects were postponed. We send a lot of quotes out specifically for satellite and space applications, but the orders were under discussion for a long time, because our customers have to discuss this with their customers and these customers have to discuss it normally with the government and we all know that governments are not so very fast in taking decisions. We received already some of these orders for a satellite and we are in several projects short before getting an order, specifically for sensors in the satellites. You can imagine that the satellite has to know where he is in relation to the sun. We will receive a project for qualification and tests of sun sensors. That project is coming from a company in the Netherlands. We are developing the test methods and methodologies to test these sensors on a wafer basic. We also get requests for research projects and European projects. We are waiting for agreement in the mid of this year. On the other hand we have a project for a Mars



mission, a robot will be sent to Mars, where you have extreme temperature conditions. At night the temperature is below minus 100 degrees. It is very challenging in terms of using the right material. because the normal material you are using to package such a device will not work under these extreme low temperatures.

The next field is the field of space products, military products and specifically we are active in the field of radar devices. We are waiting for contracts specifically for the Eurofighter. We had an audit last year and we more or less convinced our customer to do this project with us. On the other side RoodMicrotec is member of several industry groups in Germany and Europe for space and satellite applications. Another field is industrial electronics and this is an example where you need precise motion control systems. On this end the quantities are not as high as for mobile phones or tablets, but again the value of these devices is very high and on the other hand you have stable business over years, up to ten or fifteen years with the same devices and that is a peak advantage. In the automotive industry we are not only testing devices for internal automotive communication, but also for radar and control systems on the car. More electronic comes into the car to make life easier for the driver. In this case the quantities are around 1 million or more per year, but it also takes a longer time to come into this business. It takes normally between three to four years before a chip is coming into mass production. We have already projects in the beginning and in the production phase for the automotive industry.

A growing and increasing field for electronic is smart metering. In the past it was enough to measure the gas and electricity or water in your home and report the number to the delivery companies, but now it is done more and more electronically and automatically stored and calculated how many electricity you are using in the evening, morning or during the night. The same for water and gas. Here are some examples that you can use these smart metering devices for. We have already a very important supplier for smart metering, the worldwide market leader, and we are supplier of this customer for more than six or seven years. We have contacts with more companies in this field and we are doing the complete supply chain service for this customer. That is clearly an increasing market. There is another field which is a long term driver and that is the medical industry. We have an example of a retinal implant which is an imaging sensor with electronics that can be inserted into the eye and the owner can see at least the difference between dark and light. They are working on a clear picture in the future. RoodMicrotec is testing the wafers, the quantity is not very high, but the methodology to test is very complicated. We are working with leading European companies in retina implant together and we are sure this will be an increasing market with which products we can earn a lot of money. Similar is the cochlear implant where also a lot of electronic is inside. RoodMicrotec is already doing the testing of these devices, but this is not as common as it should be, but it will increase in the near future, so that the number of devices to be tested, strongly increases. For intelligent implants RoodMicrotec is working with an industrial group in Germany and there are a lot of universities and institutes and companies who are working together, to put more of these devices onto the market. We play an important role in this industrial group and we will extend this to other groups in Germany and Europe.

De heer De Wit

Which companies are selling these products?

De heer Pusch

There are several companies doing that and we have several customers for the cochlear implant and also for the retina implant. Unfortunately I am not allowed to say the name, because we signed an NDA and they are very strict in this field. If you look at internet, you will find companies in the southern part of Germany and France and Belgium involved in this business. We are working together with these companies.

De heer Nijenhuis

Ik wil graag het woord geven aan de heer Steman. Wellicht zijn er vragen bij de aanwezigen en die kunnen gesteld worden aan de accountant.

De heer Steman

Goedemorgen, mijn naam is Paul Steman en ik ben accountant bij Mazars Paardekoper Hoffman Accountants (hierna Mazars) . Ik heb de goedkeurende controleverklaring bij de jaarrekening 2013 afgegeven op 13 maart. Een vraag, is er vandaag iemand van de VEB aanwezig? Teleurstellend, want zij hebben ook dit jaar alle accountants van beursfondsen dezelfde vragen gesteld, dus ik ga proberen daar toch een antwoord op te geven, ook al zullen zij het niet horen, maar dan kunnen zij dit lezen in de notulen. Een van de vragen die VEB heeft gesteld, maar die ongetwijfeld zal zijn opgevallen in de jaarrekening, is dat wij bij wijze van pilot ook bij RoodMicrotec een nieuwe vorm van de controleverklaring hebben afgegeven. Ik vond het zelf wel prettig eerlijk gezegd, omdat ik met die nieuwe vorm u beter kan vertellen wat voor ons belangrijk was in die controle en wat wij dus bevonden hebben. Dat kan leiden tot vragen, die zal ik graag nemen uiteraard, maar ik denk dat de verklaring, alhoewel deze weer een stuk langer geworden is, u hopelijk wat meer inzicht geeft in de dingen die er in onze controle toe gedaan hebben.

RoodMicrotec is een onderneming die in belangrijke mate in Duitsland haar activiteiten heeft en dat maakt ook dat wij de controle van de geconsolideerde jaarrekening dan ook in heel nauwe samenwerking met onze Duitse collega's van Mazars hebben gedaan. Eigenlijk is de controle een soort van geïntegreerde over de landsgrenzen heen controle geweest, ook al moet er in Duitsland wegens statutaire doeleinden natuurlijk zelfstandig ook een verklaring komen. Wij hebben een materialiteit gehanteerd die gebaseerd is op de vuistregels die in onze beroepsregels staan. Dat betekent dat wij hebben geprobeerd fouten uit te sluiten in de jaarrekening die de 120.000 euro te boven gaan. Dat klinkt in de getallen waar u bij RoodMicrotec over spreekt, nog steeds als een astronomisch bedrag, dus wij zoeken natuurlijk wel een tandje lager om te voorkomen dat dat daadwerkelijk gebeurt, maar ik wil u toch vertellen wat die materialiteit was. De bevindingen die uit de nieuwe controleverklaring blijken, zien vooral op de continuïteit. Dat thema is vandaag al aan de orde geweest, evenals het toekomstperspectief wat onder heel wat aannames in deze jaarrekening zit. Daar hebben wij een heel gedegen discussie over gehad met de directie en Raad van Commissarissen en wij hebben naar de onderbouwingen gekeken en daar de conclusie op gebaseerd dat voorsnog geen sprake is van bedreigingen voor de continuïteit die een impact hebben op de jaarrekening. Het is wel zo en dat is net ook al gezegd, het verleden biedt geen garantie voor de toekomst en dat is in het geval van RoodMicrotec misschien ook maar goed, maar de toekomst moet zich wel realiseren en niets is nou eenmaal zo lastig te voorspellen als die toekomst. Wij hebben dit jaar wel aangedrongen op meer toelichting bijvoorbeeld bij de impairment test en een toelichting op waar de trigger ontstaat wanneer er wel impaired moet worden. Als RoodMicrotec niet in staat is om in 2014 de groei-doelstelling van 5% of meer te realiseren, dan zal sprake zijn van een impairment. Dat hebben wij in onze controleverklaring benadrukt. Dat gaat over goodwill. Er staat een andere post op de balans, deferred tax assets. Eigenlijk de belasting die bespaard gaat worden op toekomstige resultaten, omdat er verliezen in de vennootschap zitten. Ook die aanname is natuurlijk wel gebaseerd op de verwachting en de kans dat er in de toekomst fiscale winsten moeten zijn. Ook daar hebben wij naar gekeken en daar heeft de vennootschap zich bij laten bijstaan. Daar zit wel een afhankelijkheid van het toekomstperspectief in.

Niet in de laatste plaats hebben wij gekeken naar de pensioenverplichtingen. Een dynamische post, juist omdat het in het internationale zit, de Duitse regeling en in heel beperkte mate in de Nederlandse regeling en de verslagregels op dat punt die ook weer wat zijn aangepast. Inhoudelijk is er met de pensioenrechten dus iets gebeurd, wat u heeft

kunnen lezen in de jaarrekening. Alles overziend hebben wij gemeend dat het vanaf hier misschien alleen maar beter kan gaan, de marktverwachting is goed, die uitgestelde omzet, de projecten die van 2013 zijn uitgesteld naar 2014 moeten voor het boekjaar 2014 toch zoveel meewind geven, dat wij geloven dat de jaarrekening als geheel een goed beeld geeft van de situatie.

De VEB heeft ons ook gevraagd duidelijker te zijn bij wat wij doen, niet alleen bij de jaarrekening, maar ook ten aanzien van het bestuursverslag, het verslag van de Raad van Commissarissen inclusief het corporate governance deel daarvan. Uiteraard kijken wij naar het beeld dat de jaarrekening als geheel geeft en hebben wij op grond van de wet te toetsen dat het jaarverslag en alles wat ik net zei, daar niet strijdig mee is en voldoet aan de eraan te stellen eisen, waaronder de wettelijke eisen. Dat hebben wij ook gedaan en wij denken dat van strijdigheid met het beeld van de jaarrekening geen sprake is en dat wet- en regelgeving keurig worden nageleefd. En dat in de context, dat kwam net ook al even aan de orde, in een organisatie die toch niet zo heel groot is en die op grond van de beursnotering juist met dit soort verplichtingen te maken heeft en het maar met een paar hoofden moet doen. Toch hebben wij voldoende gesprekken gehad en is er voldoende deskundigheid in huis en waar die deskundigheid er niet is, wordt hulp gezocht bij partijen die dat wel te bieden hebben, zodat wij ook vanuit onze onafhankelijke positie er een goede mening over kunnen hebben. Het onderwerp 'tone at the top' betreft een van de vragen van de VEB. Uiteraard, als de tone at the top niet zou deugen, dan zullen wij moeite hebben om onze controle te doen, alhoewel onze controle er niet specifiek op was gericht om iets over die tone at the top te zeggen, dus daar kunt u uw eigen oordeel over vormen, onder andere op basis van vandaag.

Ik kan u bevestigen dat wij als accountant onafhankelijk zijn. U heeft vorig jaar in de kranten wat gedoe gezien over accountants die zich op het pad van non-audit services begaven. Dat mocht niet meer vanaf 1 januari 2013. In Europa is weer iets aan het wijzigen op dat punt, maar wij doen alleen maar de controle als Mazars Nederland, dus wij zijn zo onafhankelijk als wij maar kunnen zijn.

Tot slot en daarna neem ik graag uw vragen als u die heeft, heb ik iets recht te zetten als het gaat over de voorgaande Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Als u kijkt in de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van vorig jaar, dan staat er dat ik vragen zou hebben beantwoord zoals ik dat net ook gedaan heb, op de brief van de VEB die ook vorig jaar gestuurd is. In de notulen van de afgelopen vergadering is terechtgekomen dat dat een vragenbrief van de AFM zou zijn en de AFM vindt het niet gepast dat sprake zou zijn van een vragenbrief van hen, terwijl daar geen sprake van is. In de notulen van de afgelopen vergadering dus die van afgelopen jaar, zult u dat rechtgezet zien worden. Evenzo heb ik mij niet zo duidelijk uitgelaten over het onderzoek wat de AFM ook bij ons heeft gedaan, bij alle OOB-vergunning houdende accountantskantoren. Ik heb daarin mogelijk het beeld geschetst dat het dossier van RoodMicrotec 2010 zou zijn bekeken door de AFM. Dat klopt niet. Dat heb ik niet goed gezegd en daarmee staat het ook niet goed in de notulen. Het onderzoek is niet door de AFM bekeken, dat is wel uiteraard in onze interne inspecties goed bekeken en daar ziet de verwijzing in de notulen ook op toe. Dat ging over het controledossier 2010, dat is al weer drie jaar geleden, maar dat doet niet af aan het feit dat de notulen natuurlijk goed moeten zijn en dat u niet het beeld krijgt dat de AFM een dossier bekeken heeft, dat zij niet bekeken heeft. Dat wilde ik hiermee rechtzetten.

De heer Abrahamse

Waar staat uw verklaring in het jaarverslag, want ik kan het niet vinden eerlijk gezegd.

De heer Nijenhuis

Het jaarverslag staat op de website, uit kostenoverwegingen en commerciële overwegingen hebben wij een korte omschrijving van de business gemaakt, dat kunnen wij ook

commercieel gebruiken. Daarnaast staan alleen de balans en V&W rekening in dit boekje, maar de overige aspecten staan hier niet meer in.

De heer Abrahamse

Als de goedkeurende verklaring van de accountant hier niet in is opgenomen, dat vind ik op zich tot wel een essentieel gegeven, eerlijk gezegd.

De heer Nijenhuis

Ik vind het ook een essentieel gegeven, maar ik vind het moeilijk om in een verkorte versie de accountantsverklaring op te nemen. Ik denk dat de heer Steman daar een beter antwoord op kan geven.

De heer Steman

Ik heb het boekje gisteren gekregen en daarvoor wist ik ook niet dat het er in deze vorm aan zat te komen. Een oplossing die nog wel eens gekozen wordt, is dat er in een boekje zoals dit, wat een soort uittreksel is van de statutaire jaarrekening en het jaarverslag, een verwijzing komt naar de verklaring die wij daarbij hebben afgegeven. Zodoende ontstaat er geen misverstand over het feit dat dit niet de statutaire jaarrekening is waarop wij onze controle hebben toegepast, maar wat wel ontleend is aan de jaarrekening die wij wel onderzocht hebben. Dat moeten wij dan ook testen en dat heb ik gisteravond globaal gedaan.

De heer Abrahamse

Wat dat betreft kunt u instemmen met de hierin opgenomen cijfers?

De heer Steman

Daarvoor is de tijd ietsje te kort geweest. U staat op het punt de statutaire jaarrekening vast te stellen en welke dat is kan geen misverstand over bestaan.

De heer Abrahamse

Het is geen punt voor de vergadering, maar ik neem aan dat Mazars wederom voor het komende jaar benoemd gaat worden als accountant van RoodMicrotec.

De heer Cuny

Dat is vorig jaar al besloten voor een aantal jaren.

De heer Abrahamse

Voor een aantal jaren. RoodMicrotec behoort niet tot die categorie bedrijven die na een x-aantal jaren van accountant moeten wisselen?

De heer Cuny

Zoals het er nu naar uitziet, moet er in 2016 over het boekjaar 2015 gewisseld zijn. Qua Europese regelgeving is dat in Nederland nog een beetje onzeker.

De heer Steman

Ik kan u een beetje helpen. Eind 2012 heeft besluitvorming plaatsgevonden op grond waarvan beursfondsen of ik moet eigenlijk zeggen, organisaties van openbaar belang en daar zijn er heel wat meer van dan van beursfondsen, iedere acht jaar van accountantskantoor moeten wisselen. Dat is nieuw. Daarvoor was het iedere zeven jaar als partner, dat is nog steeds zo, maar na acht jaar moet het kantoor wisselen. Daarvan heeft u misschien in het Financieele Dagblad van een paar maanden geleden een analyse gezien. De groten zijn zo wat allemaal al gewisseld, maar toch, de helft is nog bezig, waaronder nog een paar hele groten, ook de banken. In Europa heeft ook een proces gelopen om te kijken naar accountantswetgeving en alles waar OOB op toeziet. In Europa zijn er andere termijnen

gekozen en ook Nederland staat als EU-lidstaat aan de vooravond van de implementatie daarvan. Strenger dan Europa mag. Europa zegt tien jaar met een verlenging van nog eens tien jaar onder bepaalde voorwaarden. Als het een joint audit is – en daar kan ik u alles over vertellen, maar dat ga ik nu niet doen – dan zou het nog eens een verlenging met nog eens veertien jaar mogen zijn. Nederland kent alleen acht jaar en geen verlenging. Het mag strenger, dus het is de vraag of Financiën het uiteindelijk gaat invoeren zoals Europa het doet. Het achtste jaar zal voor ons kantoor bereikt zijn uiterlijk in 2015.

De heer Kok

Ik heb wat vragen over de financiën.

De heer Steman

Hebt u vragen over de controle of de jaarrekening? Voor de jaarrekening moet u bij de directie zijn, voor de controle ben ik. U mag kiezen.

De heer Kok

Wordt de jaarrekening zo nog besproken?

De heer Nijenhuis

Als er vragen over zijn, dan wordt dat besproken. Dat is punt 3.

De heer Kok

Het gaat er meer om wanneer ik die vragen mag stellen.

De heer Nijenhuis

Nu zijn enkel de vragen over de controle aan de accountant aan de orde.

De heer Kok

Enkel de controle? Daarover heb ik geen vragen.

3. Vaststelling van het jaarverslag 2013, risk policy, het corporate governance beleid en de jaarrekening 2013

De heer Nijenhuis

Heeft u daar vragen over?

De heer Kok

Ja, dat heeft er mee te maken, daar hebben wij het ieder jaar over, namelijk dat best een behoorlijk deel van het eigen vermogen van RoodMicrotec bestaat uit soft assets, zoals goodwill, deferred tax assets, mezzanine kapitaal. In de jaarrekening is melding gemaakt van IFRS-statements over 2012. Wat mij vooral opviel was de daling van personeelskosten in het tweede halfjaar van 2013. Is dat ook een herwaardering geweest of zijn er gewoon minder cash out kosten?

De heer Cuny

De pensioenregeling is aangepast en het effect waar u het over heeft, is daar met name het gevolg van.

De heer Kok

Dan aangaande het mezzanine kapitaal. Jullie zijn er geloof ik heel blij mee, alleen ik vind het in zoverre een nadeel hebben dat het bijna 12% rentedragend is. Ergens in de regeltjes staat dat RoodMicrotec niet verplicht is om die rente te betalen, alleen mogen ze dan geen dividend uitkeren of iets dergelijks. Betalen jullie ieder jaar de interest hierover?

De heer Cuny

Het is geen interest, het is een compensatie, daar zit een verschil in. Wij betalen daar in principe compensatie over. Het management kan ertoe besluiten om niet te betalen.

De heer Kok

Als jullie zeggen, sorry, het gaat niet zo goed, we betalen een jaar niet, wat gebeurt er dan?

De heer Cuny

Dan hoef je niet te betalen.

De heer Kok

Betaal je het jaar erna dan dubbel?

De heer Cuny

Nee, daarom kwalificeert het ook als een eigen vermogensinstrument.

De heer Kok

Wanneer mogen jullie zeggen, sorry, dit jaar slaan wij over met de vergoeding?

De heer Cuny

Op het moment dat het tot een significant verlies leidt, als de vergoeding tot een significant verlies leidt op het moment dat wij verliesgevend zijn.

De heer Kok

In dit geval nu je rond de nullijn zit, is feitelijk de vergoeding bijna het hele verlies.

De heer Cuny

Ja.

De heer Kok

Stel dat je dat doet, dan zeggen die lui misschien, laat maar zitten dan, we willen ons geld terug.

De heer Cuny

Nee, dat kan niet, het is een eenzijdige eeuwigdurende regeling.

De heer Kok

Als RoodMicrotec een aantal jaren een klein verlies draait, zou je feitelijk ieder jaar kunnen zeggen, sorry, het gaat niet zo goed met ons, wij slaan een jaartje over, zonder consequenties.

De heer Cuny

Dat zou kunnen, maar daar gaan wij niet vanuit. Dat is ook deels ingecalculeerd en verdisconteerd in de hoogte van de vergoeding van 12%,

De heer Kok

Ze calculeren dus in dat het een jaartje uitvalt.

De heer Cuny

Ja.

De heer Kok

Tot op heden hebben jullie elk jaar betaald?

De heer Cuny

Ja, klopt.

De heer Kok

Dan een stukje over de pensioen herwaarderingsreserves of hoe je het noemt, die is afhankelijk van een rekenrente. Die wordt jaarlijks of halfjaarlijks vastgesteld?

De heer Cuny

Wij hanteren gewoon een jaarlijkse rente per jaareinde, elk jaar, en die wordt gepubliceerd door Mercer, dat is een vaste rekenrente op basis van vijftien jaar en die houden wij aan.

De heer Kok

Die staat nu een beetje op een all time low? Of is die alweer aan het oplopen?

De heer Cuny

In 2012 was die 3,6%, 2013 3,7% en nu gaat hij richting 4%. Wij passen een keer per jaar de pensioen rekenrente aan en dat is per jaareinde.

De heer Kok

Dus als de rente nu zo blijft tot het eind van het jaar, is dit jaar sprake van een meevaller.

De heer Cuny

Als de rente hoger staat dan eind 2013, dan heb je daar een meevaller.

De heer Kok

En dat is de 3,7%?

De heer Cuny

Eind 2013 was dat 3,7%.

De heer Kok

Wat is de laagste stand ooit geweest?

De heer Cuny

In 2012 was sprake van de laagste stand, zo'n 3,6%.

De heer Kok

Oké. Dan een overeenkomstenvraagje. Het afgelopen jaar is vaak geklaagd dat banken en toezichthouders allerlei kosten rekenen voor een potje hier, extra rente daar, onderzoekje zo. Is dat dit jaar ook nog steeds het geval?

De heer Cuny

U hebt het alleen over de banken?

De heer Kok

Nou ja, alles, toezichthoudende banken, accountants, allemaal extra onderzoeken die moeten gebeuren.

De heer Cuny

Deze zijn dit jaar relatief laag geweest. De kosten van de toezichthouder zijn dit jaar voor het eerst gedaald, dus dat is reuze meegevallen.

De heer Kok

Dan een vraagje over de schuldenreductie. Die is het afgelopen jaar, de net debt is dit jaar flink gedaald. Verwachten jullie dit jaar nog een verdere daling van de netto schuld?

De heer Nijenhuis

Zeker, wij hebben onze doelstellingen en daar zit het in gecalculeerd. Het resultaat daarvan zal dat een feit zijn op basis van de huidige inzichten.

De heer Kok

Ik meen in 2008, 2009 toen het heel zwaar in een dip ging, 2009, heeft RoodMicrotec toen – ik weet de naam van de bank niet meer – dacht ik, een vijfjarige lening gesloten voor iets van 1,5 miljoen euro. Moet die dit jaar in 2014 afgelost zijn?

De heer Nijenhuis

Die moet dit jaar afgelost zijn, in 2014.

De heer Kok

Dat ligt allemaal op planning?

De heer Cuny

Ja, dat staat toegelicht in het jaarverslag.

De heer Kok

En daarna zal RoodMicrotec niet een nieuwe lening bij een bepaalde Duitse bank gaan nemen?

De heer Nijenhuis

Op basis van de huidige inzichten is dat niet het geval.

De heer Kok

In het jaarverslag zie ik ook dat, wat staat er nog open bij de bank nu?

De heer Cuny

Al u het over de credit line heeft, dan zal dat rond de 1 miljoen euro zijn per jaareinde. Als je het over langlopende leningen hebt, dan was daar een klein stuk van 250.000 en onder de current verplichting is het gedeelte van de bank dan circa 700.000.

De heer Kok

Die beide moeten nog afgelost worden, of enkel die 250.000?

De heer Cuny

Alles wat onder de current verplichtingen staat, moet dit jaar worden afgelost. Er is een nog een klein stuk langlopend van 250.000 euro.

De heer Kok

De bank heeft wel een volledige hypotheek van 3,3 miljoen euro zag ik staan in het jaarverslag.

De heer Cuny

Dat klopt.

De heer Nijenhuis

Misschien is het goed daar iets over te zeggen. Dat roept vragen op wanneer je een relatief lage lening hebt, want tegenover de rekening-courant staat normaal gesproken het uitstaande debiteurensaldo. Wij denken dat wij dat op een andere manier zeker vanwege het onroerende goed in goede staat, kunnen doen. In Duitsland is het zelfs zo dat er krapte aan het ontstaan is op onroerend goed, er is weinig beschikbaar, dus dat leidt ertoe dat onze gedachten ernaar uitgaan om het onroerend goed op een andere manier te financieren. Wij zijn niet voornemens om dat te verkopen, maar wij denken aan een andere manier van financiering om aan de lange termijn doelstellingen te kunnen voldoen door onafhankelijker te zijn van de banken en door meer te kunnen doen richting onze klanten ten aanzien van de financiering van dat soort projecten, die ik in de toelichting vermeld heb. Met andere woorden staat het ook zo in het jaarverslag.

De heer De Wit

Waarom geen sale en lease back? Daar is toch niets mis mee?

De heer Nijenhuis

Er is niks mis mee, maar het is in de eerste plaats gecompliceerd op basis van de huidige inzichten en punt twee, het is dat de marktprijs van onroerend goed in Duitsland stijgt op dit moment, dat is een andere trend in Nederland, dat is al een poosje. Er is schaarste en aanbiedingen die een flexibele vorm van financiering met zich meebrengen, hebben onze voorkeur. Het netto effect blijft hetzelfde.

De heer De Wit

In de missie van RoodMicrotec staat niet het bezit van onroerend goed.

De heer Nijenhuis

Dat is ook zo, maar sale en lease back heeft voor- en nadelen. Bovendien, in het gebied waar wij zitten is een sale en leaseback constructie een beetje dood vanwege de positie van de banken. Vroeger was het zo dat een cluster van spaarbanken de sale en lease back constructie verzorgde en die zijn teruggetreden. Die doen eigenlijk vandaag de dag niet meer zo mee. Dan ontstaat er een nieuwe markt. Iemand zei tegen mij wat vijf jaar geleden normaal was, is nu abnormaal en wat vijf jaar geleden abnormaal was, is vandaag de dag normaal. De wereld is gewoon veranderd. Maar als u ideeën heeft, ik hoor het graag.

De heer De Wit

Verkopen als de markt hoog is.

De heer Nijenhuis

Heeft iemand nog vragen over de jaarrekening, risk policy, corporate governance beleid en jaarrekening 2013? Nee. Wil iemand nog voordat wij tot stemming overgaan, een mening geven of zeggen dat hij het niets eens is of zich van stemmen wil onthouden? Mag ik dan aannemen dat de jaarrekening bij deze is vastgesteld door de vergadering? Ja, dank u wel.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stelt het jaarverslag 2013, risk policy, het corporate governance beleid en de jaarrekening 2013 vast.

4. Decharge van de directie voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het verslagjaar

De heer Nijenhuis

Wie wil zich van stemming onthouden of een afkeurende verklaring geven?

De heer Kok

Een vraagje, wie is de directie? Is dat enkel de CEO of zijn er meerdere?

De heer Nijenhuis

Wettelijk is het de CEO.

De heer Kok

Oké, een kleine directie dus.

De heer Nijenhuis

Terug op mijn vraag, wil iemand er nog iets over zeggen, een afkeurende verklaring geven of zich onthouden van stemming? Ik dank u voor het vertrouwen.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleent de directie decharge voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het verslagjaar.

5. Decharge van de commissarissen voor het door hen gehouden toezicht tijdens het verslagjaar

De heer Nijenhuis

Wil iemand daar nog iets over zeggen, een afkeurende verklaring geven of zich onthouden van stemming?

De heer Kok

Er staat commissarissen, dus meervoud.

De heer Nijenhuis

Ik had die vraag al verwacht. Dank u voor het commentaar. Terug bij de vraag, wil iemand hier nog iets over zeggen, zich onthouden van stemmen of afkeuren? Dan dank ik u ook voor het vertrouwen ten aanzien van de commissaris.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleent de commissarissen decharge voor het door hen gehouden toezicht tijdens het verslagjaar.

6. Goedkeuring voorstel bestemming resultaat

De heer Nijenhuis

Gezien het cyclische karakter van de halfgeleiderindustrie, het kapitaalintensieve karakter van de activiteiten van de onderneming en de geplande groei, wordt het gerealiseerde resultaat geïnvesteerd binnen de onderneming. Over 2013 zal het resultaat toegevoegd worden aan de reserves. Dat is negatief, dus ik denk dat dat duidelijk is. Er wordt dus geen dividend uitgekeerd. Wil iemand hier het woord over voeren, afkeuren of zich onthouden van stemmen?

De heer Kok

Het is duidelijk dat als er geen winst wordt gemaakt, er geen dividend wordt uitgekeerd. Toch wil ik vragen aan RoodMicrotec of indien en daar ga ik vanuit, de komende jaren wel winst wordt gemaakt, men zich eerst druk maakt om het versterken van de balans en het afbouwen van schulden alvorens men dividend uitkeert. Aandeelhouders zijn wellicht te pleasen met een jubileumdividend in de vorm van een extra aandeel of korting of wat dan ook, maar om de toekomst veilig te stellen wil ik de cash reserves binnen het bedrijf houden en eventueel dividend in de vorm van stock of jubileumbonus uitkeren en niet in cash. Mocht zich dat in de toekomst voor gaan doen.

De heer Nijenhuis

Laten wij dat meenemen in de overwegingen en op het moment dat wij daar gedachten over hebben, komen wij met voorstellen richting de aandeelhouders. Daar waar dat noodzakelijk is vanzelfsprekend. Er kunnen kleine dingen een rol spelen, die niet de goedkeuring vragen van aandeelhouders, maar onder verwijzing naar de verbeterde communicatie met de aandeelhouders naar wij hopen in de toekomst, hoe gemakkelijker de communicatie verloopt wanneer wij e-mailadressen hebben, hoe gemakkelijker wij inhoud kunnen geven aan doelstellingen die zijn geformuleerd. Wat dat betreft mijn dank.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel bestemming resultaat.

7. Overige punten en rondvraag

De voorzitter

Heeft iemand overige punten?

De heer Abrahamse

Ik wil nog een punt aan de orde stellen. Ik heb begrepen uit de toelichting en het verslag van de accountant, dat 2014 een bijzonder cruciaal jaar moet gaan worden voor RoodMicrotec. In feite moeten wij hopen en moet RoodMicrotec zich nu bewijzen dat er winst gemaakt kan worden, want anders hebben wij volgend jaar natuurlijk een probleem, want dan zou de goodwill een punt van discussie gaan worden. Of het wordt een enorm verlies in het lopende jaar of wij kijken tegen positieve resultaten aan. Hebt u uw gedachten hier al over laten gaan?

De heer Nijenhuis

Ja, wij hebben doelstellingen en speerpunten geformuleerd. Ik heb ook een paar andere zaken genoemd bij de doelstellingen, onder andere versterking van de sales capaciteit. Wij concentreren ons ook op een goede orderportefeuille waarin wij veel perspectief hebben. Wat dat betreft is het voor ons van het grootste belang een redelijk goede groei waar te maken waarmee wij onze doelstellingen realiseren en dat is prioriteit nummer 1. Rekening houdend met de financiële situatie waar de wereld in verkeert, hebben wij eveneens doelstellingen geformuleerd voor hoe wij ervoor kunnen zorgen dat onze klanten beter hun business kunnen doen en daarvan hebben wij voorbeelden gegeven. Er staat een rij van activiteiten op de rit om die doelstellingen te realiseren.

De heer Abrahamse

Ik wens u daar in ieder geval veel succes bij.

De heer Nijenhuis

Ik dank u hartelijk. Nog meer punten?

De heer Kok

Een kleine formaliteit, punt 6, is daarover gestemd?

De heer Nijenhuis

Ik heb gevraagd of mensen hier opmerkingen over hadden, zich wilden onthouden van stemmen of tegenstemmen.

De heer Kok

Dat heb ik namelijk gemist.

De heer Nijenhuis

Als ik dat niet gedaan heb, als er geen onthoudingen zijn of tegen stemmen, dan is het voorstel over de bestemming van het resultaat aangenomen.

De heer Kok

Nog een algemene opmerking, maar zou in het vervolg de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wat later kunnen beginnen? De afgelopen tien jaar begon die om 14.00 of 15.00 uur en nu in een keer om 10.00 uur in het midden van Amsterdam. Dat is niet gemakkelijk te bereiken in de spits.

De heer Nijenhuis

Wij zullen u als belangrijk aandeelhouder tegemoet komen en in het vervolg in de middag vergaderen. Maar wij vonden het een redelijk nette tijd, 10.00 uur.

De heer Abrahamse

Je hebt nu nog de mogelijkheid om naar Heerenveen te rennen om Akzo bij te wonen.

De heer Nijenhuis

Overigens is dat wel een punt waar wij naar kijken, of er vergaderingen van andere bedrijven zijn, maar wij zullen er rekening mee houden in de toekomst. Het was nu een coincidentie. Wij moesten het of op een andere dag doen of 's morgens en dat was ook lastig. Ik hoop dat zo'n coincidentie volgend jaar niet plaatsvindt. Mocht er toch een belangrijke andere aandeelhoudersvergadering in de middag zijn, ja, dan zien wij wat wij het beste kunnen doen.

De heer Abrahamse

Ik denk wel dat dat een van de belangrijkste redenen is dat bijvoorbeeld de VEB hier niet aanwezig kan zijn, omdat zij gewoon te weinig bemanning hebben om alle vergaderingen die er zijn, met een van hun vertegenwoordigers bij te wonen.

De heer Nijenhuis

Kan zijn, maar ze hebben zich niet afgemeld, dat hadden zij tenminste kunnen doen.

De heer Abrahamse

Oh, ze hebben zich wel aangemeld?

De heer Nijenhuis

Ja, dus dat vind ik niet helemaal zoals je het verwacht van de VEB.

De heer Kok

Is het boekhoudkundig bijvoorbeeld mogelijk om de Algemene Vergadering van Aandeelhouders een week eerder te plannen? Nu beginnen bij alle bedrijven de vergaderingen. Kun je hier niet net voor gaan zitten, dan heb je dat probleem misschien niet.

De heer Cuny

De timing ligt al erg strak. De cijfers moeten klaar zijn, zes weken van tevoren.

De heer Nijenhuis

De zes weken is het probleem.

De heer Kok

Maar de oproeping en de agenda kunnen eerder gestuurd worden.

De heer Nijenhuis



De controle wordt steeds intensiever en dat vraagt meer tijd. Als het kan, wij nemen het mee in onze gedachten, ik heb er niets op tegen. Bovendien is het een ongelukkige week, omdat het precies de week is na die waarin Pasen valt, dus veel mensen zijn met vakantie. Het is niet zo'n gelukkige week, dat moet ik zeggen.

De heer Nijenhuis

Nog meer vragen of opmerkingen? Niemand.

De heer Tee

Okay, first of all, I very much appreciate the proactive input. It is encouraging that we have at least some shareholders who are interested in supporting the company. Your comments I think, are all excellent comments and I ensure that Philip and I will follow up on your points. I think it is always a disappointment to me that not so many shareholders have shown up, I think it is already mentioned here, but at least we have the warmth and encouragement of you. I like to say thank you to my colleagues here to give a clear description on the past year and what we are trying to achieve, and as said, we remain very committed to this company and of course to the shareholders. Thank you very much indeed and I wish you all a very safe journey home. Thank you.

8. Sluiting

De voorzitter

U wordt uitgenodigd voor de lunch. Ik sluit de vergadering .
