

Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders TIE Kinetix N.V. 30 maart 2018

Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van TIE Kinetix N.V., gevestigd te Breukelen, gehouden op 30 maart 2018 om 10.00 uur ten kantore van TIE Kinetix N.V., Corridor 5, Breukelen.

Voorzitter: J. Sundelin, voorzitter van de Raad van Bestuur van TIE Kinetix N.V.

1 Opening en mededelingen.

- De voorzitter opent de vergadering en heet alle aanwezigen van harte welkom.
- Op 15 januari 2018 is de gehele Raad van Commissarissen, bestaande uit de heren Veth (voorzitter), Honée, en Lindenbergh teruggetreden. Hierover is een persbericht uitgebracht. Het bleek dat er een niet te overbruggen verschil van inzicht bestond tussen de Raad van Commissarissen en aandeelhouders over de financiering van de groeiambities van de Vennootschap. Om te kunnen groeien moet worden geïnvesteerd, hierover is eind november een persbericht uitgebracht. De Raad van Commissarissen wilde de groei van de Vennootschap financieren met uitgifte van nieuwe aandelen. Daarvoor bleek bij een meerderheid van de aandeelhouders geen draagvlak.
- Sindsdien is de Raad van Bestuur een proces gestart om in een nieuwe Raad van Commissarissen te voorzien. De RvB heeft een longlist samengesteld en de kandidaten zorgvuldig geëvalueerd tegenover het profiel van de RvC. Op basis van een long list van ongeveer 15 kandidaten is inmiddels een short list van 4 kandidaten samengesteld. In de komende periode zullen de potentiële leden van de Raad van Commissarissen kennis met elkaar maken en daarna zal hopelijk in juli of anders na de zomer een Bijzonder Algemene Vergadering van Aandeelhouders (BAVA) worden uitgeschreven.

Vragen:

- De heer Abrahamse vraagt uit hoeveel leden de nieuwe Raad van Commissarissen zal gaan bestaan.

Antwoord: Waarschijnlijk wordt de BAVA gevraagd 3 a 4 Commissarissen te benoemen.

- De heer Broenink vraagt hoe de long list en vervolgens de short list tot stand is gekomen.

Antwoord: Naar aanleiding van de publicatie op de website van de Vennootschap hebben zich een aantal kandidaten gemeld. Voorts hebben zich kandidaten gemeld via het eigen netwerk en via diverse kleinere en grotere aandeelhouders. De selectie naar de short list is uitgevoerd door de Raad van Bestuur.

- De heer Broenink vraagt zich af waarom juist de Raad van Commissarissen is op gestapt en niet de Raad van Bestuur, aangezien dat wel gebruikelijk is.

Antwoord: De Raad van Bestuur zou kunnen terugtreden indien er een onoverbrugbaar conflict

zou zijn tussen de Raad van Bestuur en de (grotere) aandeelhouders, maar dat is niet aan de orde.

- De heer Verwer van de VEB vraagt welke aandeelhouders een verschil van mening hebben met de afgetreden Raad van Commissarissen ?

Antwoord: Dit acht de Raad van Bestuur niet relevant, het ging om aandeelhouders die samen de meerderheid van de aandelen in bezit hebben.

- Voorts vraagt de heer Verwer of er naast de wijze van financiering van de groei nog andere conflicten spelen.

Antwoord: er was alleen verschil van mening over de financiering van groei.

- Tot slot vraagt de heer Verwer waarom er in het jaarverslag nauwelijks aandacht aan het aftreden van de Raad van Commissarissen is gegeven.

Antwoord: Het bericht over het aftreden van de Raad van Commissarissen was een last minute wijziging.

- Vanwege het aftreden van de Raad van Commissarissen is nu volstaan met een zeer beperkte agenda. De onderwerpen waarbij de Raad van Commissarissen een rol heeft, zijn niet geagendeerd.
- Alleen de voltallige Raad van Bestuur is aanwezig, bestaande uit de heren Sundelin (CEO) en Wolfswinkel (CFO). Tevens zijn aanwezig de heren Van Veen en Hueting van BDO Accountants, ten behoeve van de bespreking van de jaarrekening. De heer Enneking (General Counsel en Secretaris van de Vennootschap) zal zorgdragen voor de notulen.
- Op de vraag van Broenink wordt medegedeeld dat Jan Sundelin de voorzitter van de vergadering zal zijn.
- Geconstateerd wordt dat de vergadering op 16 februari 2018 tijdig en op de juiste en geldige wijze bijeen is geroepen en dat aan alle wettelijke en statutaire formaliteiten is voldaan, zodat geldige besluiten kunnen worden genomen over alle voorstellen die op de gepubliceerde agenda staan.
- Blijkens de presentielijst zijn de ter vergadering aanwezige of vertegenwoordigde aandeelhouders, tezamen bevoegd tot het uitbrengen van 377.112 stemmen, gelijk aan ongeveer 23,32 % van het totaal van 1.617.281 uitstaande aandelen. Voor het bereiken van een meerderheid van meer dan 50 % zijn minimaal 188.557 stemmen vereist.
- Er zijn geen steminstructies ontvangen voor de geagendeerde besluiten.
- De voertaal van de aandeelhoudersvergadering is Nederlands, doch de presentaties zullen in het Engels zijn.
- De voorzitter doet nog enkele huishoudelijke mededelingen en verzoekt de aanwezigen bij eventuele vragen de naam van de vragensteller te vermelden.

2 **Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 31 maart 2017.**

Na afloop van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 31 maart 2017 is de besluitenlijst op de website van de Vennootschap geplaatst. In een later stadium zijn de notulen van de vergadering verder uitgewerkt en via de website van de Vennootschap aan de aandeelhouders ter beschikking gesteld.

Er worden geen opmerkingen gemaakt, waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 2 luidt:

Voorstel tot vaststelling van de notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 31 maart 2017.

Proposal to set the minutes of the shareholders meeting held on March 31, 2017.

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	376.470
1. Voor:	100 %
2. Tegen:	0 %
3. Onthouden:	0 %

Besluit / Decision

De notulen van de Algemene Aandeelhoudersvergadering van 31 maart 2017 zijn met 100% van de stemmen aanvaard.

The minutes of the Annual General Meeting of Shareholders of March 31, 2017 are accepted with 100 % of the votes.

3 **Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017.**

Er vindt geen stemming plaats bij dit agendapunt. Aansluitend op de vergadering zullen de presentaties van de CEO en CFO op de website van de Vennootschap worden geplaatst.

Financiële verantwoording 2017 door de heer Wolfswinkel.

De belangrijkste resultaten over het boekjaar 2017 worden toegelicht aan de hand van een presentatie.

De omzet in 2017 is gedaald, mede doordat de projecten voor de Europese Commissie zijn afgebouwd; het laatste project is in december 2017 afgerond. Voorts is in lijn met de uitgezette strategische keuzes een groot deel van de portal business in Duitsland weggevallen. Hiervoor heeft

een afschrijving plaatsgevonden. Tot slot is de omzet van het contract met T-Mobile afgenomen, dit zal per 30 april 2018 eindigen.

Het doel is om de omzet voor de SaaS business te laten groeien met 10 tot 15 %. In 2017 is de groei lager geweest dan de doelstelling vanwege het verlies van een aantal klanten die een andere keuze in ICT hebben gemaakt.

De kosten voor personeel, travel, office supplies etc. zijn gedaald in 2017, het aantal operationele medewerkers is verminderd, het aantal marketing en sales medewerkers is gestegen.

De afschrijving betreft met name de portal business in Duitsland. De goodwill die indertijd is betaald bij de aankoop van TFT was gebaseerd op de verwachtingen op dat moment en moest op basis van de nieuwe IFRS regels worden afgeschreven. Er is na de overname van TFT veel Google gerelateerde kennis opgedaan en elders in de groep ingezet. Deze kennis is bijvoorbeeld gebruikt bij de ontwikkeling van onderdelen van FLOW en maakt daar nu onderdeel van. Een en ander heeft echter niet geleid tot een kasstroom in Duitsland, waardoor de afschrijving conform de IFRS regels moest plaatsvinden.

Qua financiering is er weinig gewijzigd, de kaspositie is ongewijzigd en er is geen lang vreemd vermogen.

Vragen:

- De heer Verwer vraagt naar aanleiding van de afschrijving op TFT of met de kennis van nu de Raad van Bestuur nog steeds tevreden is over de overname.
Antwoord: Hoewel de cijfers in Duitsland nog steeds niet tot tevredenheid stemmen en de omzet daalt, zijn er andere types omzet en business bij gekomen die nu integraal onderdeel uitmaken van FLOW.
- Voorts vraagt de heer Verwer of deze afschrijving terug komt bij de cumulated impairments.
Antwoord: Deze afschrijving is in de openingsbalans verwerkt.
- Tot slot vraagt de heer Verwer in hoeverre de debiteurenpositie in Frankrijk als een bijzonder risico moet worden gezien.
Antwoord: De debiteuren positie wordt iedere 2 weken beoordeeld. Er is echter geen bijzonder risico met betrekking tot de debiteuren positie omdat dit bij SaaS dienstverlening minder voor de hand ligt. In het geval het abonnement niet wordt betaald zal de dienstverlening immers kunnen worden gestopt.

Operationele zaken 2017 door de heer Sundelin.

Aan de hand van een presentatie worden de operationele zaken over het jaar 2017 toegelicht. De belangrijkste business van TIE Kinetix is gericht op ICT dienstverlening in de Supply Chain. Dit is ook de focus van FLOW: het helpen van partners om meer business te creëren of kosten te besparen, bijvoorbeeld door middel van e-invoicing. Door nieuwe wet en regelgeving op dit gebied, onder meer in Frankrijk, wordt elektronisch factureren steeds belangrijker, met name in de Business To

Government (B2G) markt. Bedrijven moeten voor 2022 hun facturen elektronisch kunnen indienen bij overheidsinstanties. Dit zal ook het elektronisch factureren in de Business To Business (B2B) markt stimuleren.

Met FLOW kan TIE Kinetix hierop goed inspelen. Er worden nu jaarlijks 3 miljard documenten door de systemen van TIE verwerkt. Over 3 a 4 jaar zal Blockchain de volgende stap zijn, waarbij waarschijnlijk gestart zal worden met kleinere communities.

Gartner onderschrijft deze ontwikkelingen, het is daarom belangrijk dat TIE Kinetix haar systemen verder ontwikkelt. Over 2 tot 5 jaar zal Purchase To Pay waarschijnlijk een generiek toegepaste methodiek zijn en zal e-invoicing algemeen ingevoerd zijn.

Ook marketing automation wordt steeds belangrijker, Google is daarbij een belangrijk onderdeel van de propositie. Naar verwachting zal de zogeheten Through Partner Marketing (TPM) tevens fors gaan groeien.

In 2017 zijn een aantal grotere bedrijven en organisaties klant geworden van TIE Kinetix. Het gaat onder meer om Chanel in de USA voor SaaS dienstverlening en de gemeenten Rotterdam en Amsterdam voor e-invoicing. Ook andere gemeenten en ministeries zullen worden aangesloten. Parker Hannifin in de USA is een grote klant geworden aan de Demand kant van FLOW.

In 2017 zijn tevens nieuwe partner contracten gesloten met Epicor, Syspro, Oracle, Exact en Unit 4 ten behoeve van de verkoop van de FLOW oplossing aan eindgebruikers.

Unify is in 2017 op FLOW overgezet en hetzelfde geldt voor Michelin en Syspro.

“Google AdWords for the Channel” is samen met Google ontwikkeld op basis van Google AdWords en inmiddels is Google ook reseller voor dit product.

Aan de hand van de presentatie wordt toelichting gegeven op het business model voor FLOW.

Business partners van de klanten (Hubs) van TIE Kinetix worden via self-onboarding aangesloten op het FLOW platform. Deze business partners zijn vervolgens weer potentiële klanten voor TIE Kinetix.

TIE Kinetix focust zich op de Hubs welke meer dan 1000 business partners hebben waarmee wordt gecommuniceerd aan de vraag gedreven kant (Demand Side) of de aanbod gedreven kant (Supply Chain) van hun business.

Google Adwords for the Channel, de B2G e-invoicing propositie en de ERP connectors zijn voorts de zogeheten “killer apps” om potentiële klanten te benaderen.

Er zijn 18 pilots voor Google AdWords for the Channel gestart. Hiervan zullen er 10 worden gecontinueerd.

De marge voor de verkoop van het product Google Ad Words for the Channel is echter beperkt, 80% komt aan Google toe en 20 % aan TIE Kinetix.

De verwachting is dat de hosting markt fors gaat veranderen, veel gebruikers zullen overschakelen naar de cloud via oplossingen van Google, Azure (Microsoft), Amazon en IBM.

TIE Kinetix heeft ervoor gekozen om de Integratie business (Supply Chain) te baseren op Azure vanwege een betere beveiliging waarbij gebruik wordt gemaakt van de “.Net” technologie.

De Front End en Demand Side wordt gebaseerd op de Google Cloud technologie vanwege betere vindbaarheid op internet.

De non-core business van TIE Kinetix nam steeds verder af. In 2018 zal deze waarschijnlijk dalen tot € 1 ½ miljoen en zal daarna verder worden afgebouwd. Deze business zal worden vervangen door FLOW omzet. Hiervoor is en wordt geïnvesteerd in sales en marketing. TIE Kinetix zal meer focus geven op de verticals waar TIE Kinetix reeds goed vertegenwoordigd is.

Voorts worden operationele kosten bespaard doordat klanten zelf kunnen onboarden via het FLOW platform.

De doelstelling is een organische groei te realiseren, dus niet door middel van een overname welke gefinancierd wordt met de uitgifte van aandelen of met een lening.

Vragen:

- De heer Danse vraagt of TIE Kinetix klaar is voor de marge druk die waarschijnlijk zal ontstaan door de nieuwe aanbieders en grotere ERP spelers die met dumprijzen willen inspelen op de toenemende vraag vanuit onder meer overheden.

Antwoord: Deze aanname is waarschijnlijk correct en TIE Kinetix is hier klaar voor. Er zijn maar weinig spelers die het complete palet kunnen aanbieden, TIE Kinetix kan dat wel. Bovendien is de infrastructuur van TIE Kinetix op een deugdelijke wijze gebouwd op basis van de Google en Azure technologie en bevat deze een goede beveiliging. E-invoicing houdt uiteraard meer in dan slechts het per mail versturen van een pdf document, dit is immers onveilig en leidt tot veel handwerk, kosten en fouten. De diverse overheden hebben hier moeite mee. Het verplicht stellen van e-facturatie is in Nederland helaas een langdurig proces. In Frankrijk zal dat vermoedelijk beter gaan.

- De heer Verwer vraagt of het omzetsniveau van TIE Kinetix niet te klein is voor een beursnotering, mede omdat de afgelopen 2 jaar de omzetdoelen niet zijn gerealiseerd. Wat zou een realistisch omzet doel moeten zijn ?

Antwoord: De core omzet in FLOW is gezond en zou met 15 % moeten kunnen groeien, de focus ligt daarbij op de Demand Generation kant en op Integratie kant. TIE Kinetix krijgt helaas weinig aandacht op de beurs omdat TIE Kinetix klein is.

- Voorts vraagt de heer Verwer naar het perspectief in Duitsland.

Antwoord: De relatie met Google is van grote meerwaarde, TIE Kinetix is te klein om een echt goede analytics tool te ontwikkelen, het Google 360 product is voor TIE Kinetix een goede oplossing, waarbij het analytics team in Duitsland wereldwijd de klanten van TIE Kinetix bedient. Het opzetten van integratie business in Duitsland bleek echter moeizamer dan gedacht door de verschillende formats en versnipperde regelgeving per Bondsstaat in Duitsland. Duitsers hebben in het algemeen minder vertrouwen in cloud oplossingen en geven de voorkeur aan “on-premise” oplossingen. De Duitse overheid zal e-invoicing ook later oppakken.

- De heer Broenink vraagt of TIE Kinetix niet beter zelf een infrastructuur zoals die van Microsoft of Google kan bouwen. Dit zijn immers grote spelers en TIE Kinetix is te klein om daar weerwoord op te bieden. Hoe verloopt de samenwerking en hoe kan TIE Kinetix realiseren dat de geldstromen bij TIE Kinetix terecht komen in plaats van bij deze spelers ?

Antwoord: Microsoft is tevens een grote ERP speler waarbij via haar eigen infrastructuur de SaaS diensten van TIE Kinetix kunnen worden aangeboden. Google gebruikt Google AdWords op haar eigen infrastructuur. TIE Kinetix heeft vervolgens haar eigen suite van applicaties gebouwd die gebruik maken van deze infrastructuur, de marge op deze producten is goed.

De wederverkoop van Google producten heeft weliswaar lagere marges maar is wel een goede methode om bij klanten binnen te komen.

De heer Danse vult aan met een vergelijking: een eindgebruiker zal niet zelf een besturingssysteem of een zoekmachine bouwen, maar deze juist gebruiken om zijn of haar werk te kunnen uitvoeren.

- De heer Roelofs vraagt of de gemeente Haarlem ook reeds klant is en of er nog meer pilots spelen, bijvoorbeeld in het buitenland.

Antwoord: Er is voor B2G klanten een short list in Nederland en ook in Frankrijk. Dit zijn lang lopende contracten doch de keerzijde is dat het ook lang duurt voordat gemeenten online zijn. Amsterdam heeft bijvoorbeeld vertraging bij de invoering.

Marktontwikkelingen, vooruitblik en groeistrategie door de heren Sundelin en Wolfswinkel

Aan de hand van de presentatie worden de groei scenario's toegelicht.

Er is voor gekozen om de komende 2 jaar in te zetten op organische groei en de ebitda te gebruiken voor investeringen in sales en marketing. Voorts zal de Non-FLOW omzet wegvallen. Deze zal moeten worden vervangen door self-onboarding van klanten op het FLOW platform. Dientengevolge zal de omzet voor consultancy dalen en zal de SaaS omzet stijgen. Dit wordt toegelicht aan de hand van de grafiek in de presentatie.

De ambitie is verdubbeling van de omzet per eind 2019. Nieuwe sales en marketing medewerkers krijgen een jaarcontract, indien in het 1^e jaar onvoldoende wordt gepresteerd, wordt het contract niet verlengd. In Duitsland is een extra Geschäftsführer voor sales aangetrokken. In Frankrijk worden extra sales medewerkers aangetrokken in de omgeving van Parijs en zo mogelijk wordt een kantoor geopend, eventueel bij een partner.

Sales medewerkers hebben echter minimaal $\frac{3}{4}$ jaar inwerktijd nodig. Het effect kan niet direct worden gemeten op basis van de omzet, omdat het abonnementen betreft. Er wordt daarom gemeten op orderintake (Intake Signed Proposal, ISP)

Alles overziend, zal in 2018 en 2019 waarschijnlijk verlies worden geleden. Waar mogelijk worden de kosten flexibel gehouden.

Vragen:

- De heer Verwer denkt dat TIE Kinetix scherp aan de wind zeilt en vraagt in hoeverre het hoge groeiscenario realistisch is. De vraag is of de huidige aandelen koers voldoende basis biedt voor emissies.

Antwoord: Het groeiscenario is zeker ambitieus, maar moet - behoudens onvoorziene omstandigheden - kunnen worden gehaald. Ten aanzien van emissies bestaan geen plannen.

- De heer Boelens denkt dat de ingezette strategie met een ebitda van € 0 gedurende 2 jaar riskant is. Wordt er geanticipeerd op een bijdrage van groot aandeelhouders via warrants ?

Antwoord: Er is geen plan om op basis van warrants financiering te verkrijgen. Er is reserve ingebouwd in het groei plan. De heer Roelofs vult aan dat hij niet bang is voor liquiditeit problemen omdat TIE Kinetix vooral langdurige contracten heeft met haar klanten.

- De heer Boelens vermoedt dat de ingezette strategie haar beslag zal hebben op de koers, mogelijk zal met de aandeelhouders toch het gesprek moeten worden gevoerd.

Antwoord: Een gesprek voeren met aandeelhouders kan altijd, doch dit is nu geen onderdeel van het groeiplan.

- De heer van der Heijde vraagt naar de status en voorwaarden van de bankfaciliteit.

Antwoord: De bankfaciliteit heeft geen specifieke voorwaarden maar betreft een rekening courant. De faciliteit kan door de bank worden opgezegd. De vennootschap heeft regulier overleg met de bank.

- De heer Roelofs vraagt in hoeverre de focus van het groeiplan ligt op marketing en IT projecten.

Antwoord: Dit zijn onderwerpen die TIE Kinetix traditioneel goed kan beheersen. De achterkant van de FLOW propositie is al gebouwd met de kennis die samen met partners is opgedaan tijdens de EU projecten. Nu is TIE Kinetix de front end van de FLOW propositie verder aan het uitwerken.

- De heer Boelens realiseert zich dat de kosten voor de baten uitgaan maar vraagt of het mogelijk is om de kosten gelijkmatiger te verdelen over de tijd.

Antwoord: Dit gebeurt reeds doordat de aanname van nieuwe sales en marketing medewerkers gefaseerd plaatsvindt.

4a Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2017

De externe accountant van de vennootschap, de heer Van Veen is beschikbaar voor het beantwoorden van vragen. BDO Accountants heeft een goedkeurend oordeel gegeven over de jaarrekening, zowel over de geconsolideerde als de enkelvoudige jaarrekening op basis van een true en fair view. De processen en procedures zijn getoetst in lijn met eerdere controles en conform de wettelijke voorschriften. De uitvoering van het remuneratiebeleid is getoetst op het correct volgen van de geldende procedures en de vastgestelde Remuneration Policy.

Vragen:

- De heer Broenink heeft het gevoel dat de organisatie al jaren problemen heeft op verschillende vlakken en vraagt de accountant naar zijn visie op het vlak van continuïteit.
Antwoord van de heer van Veen: De goedkeurende verklaring is op 29 januari 2018 afgegeven en geeft duidelijkheid over de continuïteit. Er is door de directie een analyse voor de toekomst gemaakt welke is gebaseerd op de vastgestelde uitgangspunten en veronderstellingen. Dit is beoordeeld en besproken met de directie, waarbij een focus is gehanteerd van 1 jaar. BDO Accountants kan zich daarin vinden. Volgend jaar wordt een en ander weer opnieuw bekeken.
- De heer Boelens vraagt of er - met het oog op de hoge rekening van de accountant - nog grote issues zijn geconstateerd.
Antwoord van de heer van Veen: Er zijn geen grote issues geconstateerd, wel is specifiek gekeken naar de onderwerpen revenue recognition, de impairment in Duitsland en de investeringen in het FLOW platform. De rekening was hoger dan normaal vanwege een langere doorlooptijd door de invoering van nieuwe IT systemen op de financiële afdeling.
- De heer Verwer vraagt in hoeverre de toekenning van de variabele beloning in overeenstemming is met de Remuneration Policy. Het is zijns inziens te prijzen dat de Raad van Bestuur vrijwillig heeft afgezien van een variabele beloning.
- In het verlengde hiervan vraagt de heer Boelens aan de accountant hoe artikel 5.3 van de Remuneration Policy moet worden geïnterpreteerd aangezien er kennelijk toch een kleine variabele beloning is uitgekeerd.
- Antwoord van de heer Wolfswinkel: De Raad van Commissarissen was van mening dat de variabele beloning voor een deel moest worden uitgekeerd omdat een groot deel van de afgesproken doelstellingen waren gerealiseerd. Gezien de omstandigheden heeft de Raad van Bestuur echter van deze variabele beloning afgezien. Wel is een zeer beperkt bedrag uitgekeerd gebaseerd op het Long Term Incentive Plan (het Performance Share Plan). Een plan dat voor een grotere groep managers inclusief de Raad van Bestuur loopt. Vanwege de zeer geringe uitkering in aandelen en de relatief hoge kosten voor uitgifte daarvan, is besloten dit in cash uit te keren. Verder deelt de heer Wolfswinkel mede dat dit onderwerp niet is geagendeerd en de heer Boelens bovendien ook reeds langs andere weg is geïnformeerd. Aangezien de Raad van Commissarissen verantwoordelijk is voor dit onderwerp wordt het niet verder besproken.

Na beantwoording van alle vragen wordt als volgt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4a luidt:

Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2017

Proposal for adoption of the financial statements 2017

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	377.112
1. Voor:	92 %
2. Tegen:	8 %
3. Onthouden:	0 %

Besluit / Decision

De vaststelling van de jaarrekening van 2017 is met 92 % van de stemmen aanvaard.

The financial statements 2017 are accepted with 92 % of the votes.

4b Voorstel tot vaststelling van resultaatbestemming

De voorzitter stelt voor om het verlies van EUR 2,533 K- ten laste te brengen van de algemene reserves van de Vennootschap.

Er zijn geen vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4b luidt:

Voorstel tot vaststelling resultaatbestemming

Proposal for appropriation of Net Result

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	377.112
1. Voor:	92 %
2. Tegen:	8 %
3. Onthouden:	0 %

Besluit

De vaststelling van resultaatbestemming is met 92 % van de stemmen aanvaard.

The Proposal for appropriation of the Net Result is accepted with 92 % of the votes.

4c Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur.

De Raad van Bestuur in het boekjaar 2017 bestond uit de heren J. Sundelin en M. Wolfswinkel. Het voorstel is de Raad van Bestuur decharge te verlenen over het boekjaar 2017.

Er zijn geen vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4c luidt:

Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur.

Proposal to discharge the members of the Executive Board for their responsibilities.

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	377.112
1. Voor:	100%
2. Tegen:	0 %
3. Onthouden:	0 %

Besluit / Decision

Decharge aan de leden van de Raad van Bestuur is met 100 % van de stemmen verleend.

Discharge of the members of the Executive Board is accepted with 100 % of the votes.

4d Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen.

De Raad van Commissarissen in het boekjaar 2017 bestond uit de heren A.F.L. Veth, E. Honée en D. Lindenbergh. Het voorstel is de Raad van Commissarissen decharge te verlenen over het boekjaar 2017.

Vragen:

- De heer Broenink vraagt wanneer de Raad van Commissarissen is afgetreden met het oog op de periode waarover decharge wordt gevraagd.

Antwoord: De Raad van Commissarissen is op 15 januari 2018 afgetreden, er wordt decharge gevraagd over het boekjaar 2017.

Er zijn geen verdere vragen waarna als volgt wordt gestemd:

Het voorstel van agendapunt 4d luidt:

Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen.

Proposal to discharge the members of the Supervisory Board for their responsibilities.

Uitslag stemming:

Totaal aantal stemmen:	377.112
1. Voor:	91 %
2. Tegen:	8 %
3. Onthouden:	1 %

Besluit / Decision

Decharge aan de Raad van Commissarissen is met 91 % van de stemmen verleend.

Discharge of the members of the Supervisory Board is accepted with 91 % of the votes.

10 Rondvraag en sluiting.

- De heer Verwer vraagt of er duidelijkheid is over de cumulated impairment in het jaarverslag.
Antwoord: De heer Wolfswinkel heeft dit nog niet kunnen bekijken en komt hier na de vergadering bij de heer Verwer op terug. Na de vergadering wordt besproken dat deze afschrijving in de beginbalans is verwerkt.
- De heer van der Heijde vraagt of er is nagedacht over een converteerbare obligatie lening om de groei te kunnen financieren.
Antwoord: Hier is over nagedacht, maar dit is vooralsnog niet aan de orde.
- De heer Broenink vraagt naar de agenda van de nog te plannen BAVA.
Antwoord: Een van de eerste agenda punten op een volgende BAVA zal de benoeming zijn van de leden van de nieuwe Raad van Commissarissen. De nieuwe Raad van Commissarissen zal uit haar midden zelf een voorzitter kiezen, waarna de BAVA onder leiding van deze voorzitter zal worden gecontinueerd.

De voorzitter stelt vast dat er geen vragen meer zijn.

Hij dankt een ieder voor zijn aanwezigheid en bijdrage en sluit de Algemene Vergadering van Aandeelhouders om 12.07 uur.