

Notulen van de Jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V., gehouden in Amsterdam op 14 april 2023 om 10:00 uur, in Pakhuis de Zwijger, Piet Heinkade 179, 1019 HC Amsterdam (de “Algemene Vergadering”)

1. Opening en mededelingen

Derk Haank, de voorzitter

Dames en heren, als voorzitter van deze Jaarlijkse Algemene Vergadering en namens de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur heet ik u allen van harte welkom op deze jaarlijkse Algemene vergadering van TomTom N.V., die ik hierbij open. Mijn naam is Derk Haank en ik ben de voorzitter van de Raad van Commissarissen van TomTom. Het is fijn dat we ook dit jaar weer bij elkaar kunnen komen om deze Algemene Vergadering te kunnen houden. We hebben bewust gekozen om enkel fysieke vergaderingen te houden en af te zien van online deelname om een constructieve dialoog met onze aandeelhouders te kunnen voeren. Goed om u weer te zien. Hartelijk welkom.

Ik stel u eerst graag voor aan de personen achter de tafel. Allereerst de leden van de Raad van Commissarissen: Jack de Kreij, vicevoorzitter en voorzitter van de Auditcommissie. Mike Rhodin, links van mij, en Marili 't Hooft-Bolle, het nieuwe gezicht van de Remuneratiecommissie. Gemma Postlethwaite is helaas door persoonlijke omstandigheden verhinderd.

Verder stel ik u voor aan de leden van de Raad van Bestuur: Harold Goddijn, de CEO, Taco Titulaer, de CFO en Alain de Taeye. Hans de Beurs is ook aanwezig en benoem ik hierbij tot secretaris van deze vergadering. Hij zal de notulen van de Algemene Vergadering opstellen, die zoals gebruikelijk via de website van TomTom beschikbaar worden gesteld.

Verder zijn hier aanwezig: Tom De Kuijper, de externe accountant van EY voor het jaar 2022, en Cora Hagendijk, als ‘*vote collector*’, van Meijer Notarissen, met de door aandeelhouders verstrekte steminstructies.

Zoals gewoonlijk eerst een paar formele aankondigingen. De oproep voor deze Algemene Vergadering is openbaar gemaakt door aankondiging op de TomTom website op 3 maart 2023. Vanaf 3 maart waren de agenda en toelichting, de jaarrekening, het jaarverslag over het boekjaar 2022 en de overige documenten beschikbaar ten kantore van TomTom en ING in Amsterdam en via de TomTom website en via Evote by ING. Verder zijn er geen verzoeken ontvangen van aandeelhouders om punten aan de agenda toe te voegen. Aan alle wettelijke vereisten voor de oproeping van deze Algemene Vergadering is derhalve voldaan. Er kunnen dus geldige besluiten worden genomen tijdens deze Algemene Vergadering.

Dit jaar kunt u weer met uw eigen smartphone of tablet stemmen. U heeft allen bij de registratiebalie een meeting ID, een gebruikersnaam en een wachtwoord ontvangen. Daarnaast bevinden zich QR-codes in de zaal en op het A4 document dat u op uw stoel heeft kunnen vinden. U kunt deze QR-code via uw smartphone scannen om de stukken van de Algemene Vergadering te kunnen raadplegen.

Indien u dit niet al gedaan heeft, verzoek ik u vriendelijk om uw apparaat aan te zetten en in te loggen op het stemplatform. Per agendapunt wordt nauwkeurig vastgesteld hoeveel stemmen er zijn uitgebracht, hoeveel stemmen voor of tegen een voorstel zijn en hoeveel onthoudingen er zijn. Voor een vlot verloop van de vergadering volsta ik met de mededeling met welk percentage een stempunt is aangenomen dan wel is verworpen. Na afloop van de vergadering kunnen de gedetailleerde stemmen worden geraadpleegd op de TomTom website.

Dan nog een paar mededelingen van huishoudelijke aard. Wij verzoeken u uw vragen zo kort en bondig mogelijk te formuleren in het Nederlands of Engels. Indien u een vraag heeft, verzoek ik u uw hand op te steken. Eén van de gastvrouwen zal dan naar u toe komen met de microfoon. Voordat u uw vraag stelt, zou ik u vriendelijk willen vragen uw naam te zeggen en eventueel de organisatie die u vertegenwoordigt, zodat deze gegevens correct worden opgenomen in de notulen van deze vergadering.

Ik constateer bij aanvang van de vergadering dat van het totaal aantal uitgegeven aandelen op de registratie datum, dat zijn honderdachtentwintig miljoen vierhonderdachtentachtig duizend driehonderdvijfentwintig (128.488.325) gewone aandelen hier nu vijfnegentig miljoen vijfhonderdzevenenzestig duizend driehonderdzesenzeventig (95.567.346)¹ aandelen zijn vertegenwoordigd. Dat is vierenzeventig komma achtendertig procent (74,38%)² van de stemgerechtigde aandelen.

Mevrouw Hagendijk van Meijer Notarissen heeft op voorhand een totaal van achtentachtig miljoen negenhonderdduizend driehonderddrieënveertig (88.900.343)³ steminstructies namens aandeelhouders ingebracht.

Aangezien meer dan de helft van het kapitaal ter vergadering is vertegenwoordigd, kunnen alle besluiten in deze vergadering met volstreekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen worden aangenomen, met uitzondering van het Beloningsbeleid en het Management Board Investment Plan 2023 dat met de versterkte meerderheid van vijftien procent (75%) van de uitgebrachte stemmen dient te worden aangenomen.

Dan kunnen we nu over gaan tot de agendapunten.

2. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2022

De voorzitter

Het eerste punt is het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2022. Ik geef graag het woord aan Harold Goddijn, die de visie van de Raad van bestuur ten aanzien van de meest belangrijke gebeurtenissen van 2022 zal geven en de voornaamste ontwikkelingen het eerste kwartaal van 2023 zal toelichten.

Harold Goddijn

Ja, hartelijk dank meneer de voorzitter. Dames en heren, hartelijk welkom. Ik kijk graag met u terug op het afgelopen jaar en neem ik u mee in onze strategie om onze positie als toonaangevende speler in de locatietechnologie verder te kunnen versterken. En dat is belangrijk, want meer dan ooit is onze sector in beweging en vragen klanten om steeds betere kaarten die actueler, rijker en veelzijdiger zijn. We hebben de afgelopen jaren veel energie gestoken om te kunnen profiteren van de kansen die dat biedt en we verwachten dat die inspanningen zullen leiden tot winstgevende groei en creatie van aandeelhouderswaarde.

De afgelopen jaren stonden voor ons in het teken van het ontwikkelen van het nieuwe TomTom Maps Platform. Dat is natuurlijk een verhaal over technologieën en hoe mooi dat allemaal is, maar het gaat er vooral om hoe we proberen een probleem dat de industrie heeft echt op te lossen. Er zijn maar een paar kaartenmakers in de wereld die in staat zijn om een globale kaart aan te bieden en wij zijn er één van.

¹ Aantal vertegenwoordigde stemmen na rectificatie: 91.407.803

² Percentage vertegenwoordigde stemmen na rectificatie: 71,14%

³ Aantal ingebrachte steminstructies na rectificatie: 84.740.800

De reden dat er daar maar een paar van zijn, is omdat het moeilijk en kostbaar is om op basis van alle beschikbare data zo'n kaart te bouwen die actueel en consistent is. In de afgelopen jaren is dat alleen maar moeilijker en kostbaarder geworden, omdat de eisen die aan die kaart worden gesteld steeds hoger zijn. Daarnaast neemt het aantal toepassingen waar die kaarten in gebruikt worden ook alsmaar toe. Daar zijn we blij mee, want de adresseerbare markt wordt groter. Dit betekent ook dat de eisen en daarmee de kosten voor een bouw van die kaart steeds verder omhoog gaan.

Een paar jaar geleden hebben we geconstateerd dat we dit probleem fundamenteel anders moeten oplossen. Dat kan, omdat er een aantal dingen zijn gebeurd in de industrie. Er is een enorme toename van automatisch gegenereerde locatiesignalen die we krijgen van onze klanten, er is een grote groei geweest in de open source community en tegelijkertijd is er op het gebied van technologie vooruitgang geboekt met 'computer vision', 'cloud computing' en kunstmatige intelligentie. De combinatie van al die factoren stelt ons in staat om op een andere manier te kijken naar het bouwen van kaarten.

In ons nieuwe TomTom Maps Platform komt dat allemaal bij elkaar. Het combineert onze eigen gegevens met die nieuwe 'super-bronnen' zoals we ze noemen. Dat zijn universele bronnen die werken over de hele wereld, zoals we de data kunnen halen uit de sensoren die je steeds vaker ziet achter de voorruit van auto's. Daardoor kunnen we het kaarten maken automatiseren, kunnen we betere kaarten maken en kunnen we dat ook tegen lagere kosten doen. Dat is niet alles. Onze klanten en partners hebben hun eigen data die ze ook in die kaart neer willen zetten én onderdeel uit willen laten maken van die applicatie. Ons nieuwe platform is erop gericht om dat ook makkelijk te maken.

Om echt ook naar de toekomst stappen te kunnen blijven maken, is het belangrijk dat de industrie een standaard accepteert en naar één standaard gaat werken. Die is er op dit moment niet. Er is geen standaard voor het maken van kaarten of voor het verzamelen van data en voor het standaardiseren van data. Wij proberen daar verandering in te brengen. We hebben samen met drie grote westkust techbedrijven: Amazon, Meta en Microsoft, de 'Overture Maps Foundation' opgericht. Deze stichting gaat onder meer de standaard waarmee onze kaarten zijn gemaakt publiceren, zodat het voor anderen ook gemakkelijker is om data aan te bieden die wij dan weer kunnen integreren in commerciële producten. Die samenwerking is door de industrie met enthousiasme ontvangen. Er is hoop en verwachting dat dit een vlucht zal nemen en dat we ook de eisen die over een paar jaar aan onze kaart worden gesteld kunnen blijven vervullen, doordat het makkelijker wordt om nieuwe data en nieuwe gegevens aan die kaart toe te voegen.

De kaart op zich is belangrijk, maar het is natuurlijk ook belangrijk hoe je die kunt gebruiken. We hebben in afgelopen jaren dan ook veel geld geïnvesteerd om dat makkelijker te maken. We hebben nieuwe 'software development kits' ontwikkeld en 'API's', dat zijn 'application programmable interfaces', die het ook voor ondernemingen met een kleine ontwikkelafdeling veel makkelijker maakt om die kaart te gebruiken en toe te passen in allerlei applicaties. Dat komt allemaal dit jaar naar de markt. Dus we kijken dan ook met veel verwachting en enthousiasme naar de nieuwe ontwikkelingen en de nieuwe mogelijkheden die die combinatie van een betere kaart en slimmere software kunnen bieden aan TomTom en onze klanten.

We hebben daar het afgelopen jaar al een stevige basis voor gelegd. We hebben in 2022 een recordaantal boekingen voor ons Automotive segment binnengehaald en onze orderportefeuille is gestegen tot een recordhoogte van €2.4 miljard. We hebben, onder andere, belangrijke contracten met Hyundai en met Stellantis. Dat is op zich al een teken dat de industrie TomTom ziet als een belangrijke partner. Ik denk dat dat die statuur alleen maar is toegenomen op basis van de plannen die we in 2022 hebben gepubliceerd.

Onze totale omzet afgelopen jaar liet ook een stijging zien tot €536 miljoen. Maar tegelijkertijd was onze kasstroom licht negatief. Dat komt onder andere doordat we investeerden in het nieuwe Maps Platform, maar ook omdat we geld opzij hebben gezet om onze kaartenafdeling te kunnen reorganiseren. Onze nieuwe manier van werken betekende ook dat we betere kaarten kunnen maken met minder mensen. Daarnaast hebben we ook een ander type kennis in huis gehaald. De combinatie van al deze ontwikkelingen, de nieuwe technologie, een sterke positie in Automotive en kansen in nieuwe segmenten moeten leiden tot groei van onze winstgevendheid en onze omzet.

We hebben het doel om in 2025 onze omzet tot ongeveer €600 miljoen te laten groeien en daarbij een kasstroom te genereren van ongeveer tien procent (10%) van de omzet. Dat betekent dat we in een periode van drie jaar een samengestelde gemiddelde omzetgroei van meer dan tien procent (10%) willen laten zien.

We willen dat op een duurzame manier bereiken dat goed is voor al onze stakeholders, voor de maatschappij en voor de planeet. We hebben voor onszelf vijf belangrijke thema's gedefinieerd die onder de ESG-paraplu vallen en dat hebben we mede gedaan op basis van gesprekken met stakeholders. Deze doelen gaan we consequent meten en daar gaan we ook over rapporteren. We zullen een aantal voorbeelden noemen. (1) Wij helpen mensen om sneller en efficiënter van de ene plek naar de andere plek te komen en we denken daarmee ook CO₂ uitstoot te kunnen reduceren. Daarnaast willen we zelf tegen 2030 CO₂ neutraal opereren als onderneming. Dat is een belangrijk element dat ook goed aansluit bij de kern van wat we doen. (2) Onze mensen zijn onze grootste kracht en we doen erg veel moeite om een werkgever te zijn en te blijven waar talent graag wil werken en met plezier werkt aan innovatie. Dat lukt, ondanks de ingrijpende veranderingen die we als bedrijf hebben doorgemaakt, en dat blijkt uit onze betrokkenheidsenquête. (3) Dat onze medewerkers enthousiaster zijn dan ooit over de toekomst van TomTom zien we doordat we talent van toonaangevende technologiebedrijven aan ons weten te binden om ons te helpen in onze technologische transitie. (4) Daarnaast wil ik veiligheid noemen, onder andere door middel van certificatie programma's om te zorgen dat onze ontwikkelaars en onze technici de juiste prioriteit geven aan veiligheid en privacy als ze aan nieuwe producten werken.

Samenvattend zou ik willen zeggen dat we de afgelopen jaren belangrijke stappen hebben gezet richting duurzame en winstgevendende groei. Het record orderboek in Automotive laat zien dat we een belangrijke partner zijn en blijven voor de 'OEMs (*original equipment manufacturers*)'. Ook zijn er kansen om verder marktaandeel te winnen en markten te betreden waar we nu nog niet actief zijn. Het sluiten van partnerships met belangrijke spelers, zoals Amazon, Meta en Microsoft om een standaard neer te zetten voor kaarten met ons platform als belangrijke driver, is een belangrijk initiatief. Dankzij de voortdurende steun en het vertrouwen van al onze stakeholders kunnen we laten zien dat TomTom een verschil maakt. De wereld heeft behoefte aan een onafhankelijke kaartenmaker die een breed scala aan klanten kan bedienen met innoverende producten en innoverende oplossingen. We hebben het platform en de technologie om dit alles samen te brengen. Dank u wel voor uw aandacht. Dank u, ook voor de steun die u als aandeelhouder heeft gegeven. Ik zou ook van de gelegenheid gebruik willen maken om alle TomTom'ers te bedanken die zich dagelijks inspinnen om ons te brengen waar we op dit moment staan. Dank u wel.

Dan geef ik graag het woord terug aan de voorzitter.

De voorzitter

Dank je wel. Harold. Dan is er nu de mogelijkheid tot het stellen van vragen. Wie kan ik het woord geven?

De heer Jorna

Ja, dank u, voorzitter. André Jorna namens de Vereniging van Effectenbezitters, de VEB. De heer Goddijn noemde het al en ik zal het maar op z'n Nederlands zeggen: de 'Ouverture'-samenwerking met de drie andere grote partners. Daarover hadden wij de volgende vragen. Hoe ziet dat verdienmodel er voor TomTom uit als je daaraan meedoet? Dan kan ik me voorstellen dat die drie anderen zeggen "dat is leuk als tegenwicht van Google, wij zijn tegen Google en dan hebben wij de beste kaartenmaker in huis". Wat zit erin voor TomTom? Hoe zien abonnementsmodellen er bijvoorbeeld uit? Wie krijgt wat van de taart, welk punt is voor TomTom en welke punten zijn voor de drie anderen? Aan de hand van welke informatie of maatstaven kunnen beleggers beoordelen of deze samenwerking succesvol gaat worden?

U zei op de TomTom Capital Markets Day over Google: "it will fizzle out", het zal wel uitdoven. We zien inmiddels dat Mercedes met Google gaat samenwerken. We zien dat de algemeen directeur van de Volkswagen Groep, die van Porsche afkomstig is, ook aangeeft dat Porsche een pilot met Google gaat doen. We zien andere automaatschappijen ook wat lonken naar Google. Is het niet zo dat je de vergelijking kan trekken met de videorecorder van Philips? Een technisch perfect product, maar uit de markt gedrukt door Sony, die veel groter en slagvaardiger was en betere contacten had. Dus straks hebben we hier een hele goede map constructie, maar ja, Google is al behoorlijk vergevorderd in z'n contacten en zal Google niet het prijswaapen gaan hanteren? Zij hebben diepe zakken en kunnen het lang volhouden.

Het '*operating result*' van Consumer is met €17,7 miljoen gedaald naar €6,5 miljoen. Hoelang duurt het voordat we op verlies zitten, als het in dit tempo doorgaat? Dus gaan we nog door met Consumer of stoppen we?

Heeft u al feedback gekregen van het nieuwe Maps Platform dat u gebouwd heeft en wat waarschijnlijk al operationeel is, en wat vinden uw klanten daarvan?

Dan hebben we ook nog Enterprise. De omzet van Enterprise is gezakt van €176 miljoen naar €170 miljoen en heeft alleen eigenlijk nog een beetje plus gehaald door de sterke dollar. Dus is het niet wijs om, gezien de afwezigheid van groei, afscheid te gaan nemen van Enterprise en het net als Telematics naar de markt te brengen?

U prognosticeert vijf procent (5%) marktaandeel groei in de VS en ik weet niet wat u daar op het oog heeft. Is dit een bestaande klant of zijn daar nieuwe klanten in beeld? Er zijn een aantal namen die steeds worden genoemd, bijvoorbeeld Rivian of Fisker, of dat soort fabrikanten. Zitten die er aan te komen? Zijn dat nieuwe klanten of zijn bestaande klanten? In de VS hebben jullie vijf procent (5%) marktaandeel. Dan zouden die ook vijf procent (5%) moeten verdienen. Dat waren de vragen deze ronde.

De voorzitter

Dank u wel.

De heer Jorna

Een eerste ronde.

De voorzitter

Klinkt veelbelovend, meneer Jorna. Ik geef het woord graag aan Harold.

Harold Goddijn

Ja het is een hele lijst vragen. Ik zal proberen ze zo scherp mogelijk en compact mogelijk te beantwoorden.

Allereerst, wat is Overture en wat is het verdienmodel? Het is belangrijk om te realiseren wat Overture niet is. Overture is niet een 'map maker', maar een platform waar op basis van specificaties partijen data kunnen aanleveren en vermarkten. We verwachten dat de Overture-standaard gebruikt zal worden door allerlei technologiebedrijven, waaronder natuurlijk ook de oprichters van de Overture Foundation, TomTom inclusief. We verwachten dat Microsoft, Amazon en Meta zelf via de Overture-standaard hun kaarten zullen gaan inrichten. Dat betekent dat ze dat zelf kunnen doen met hun eigen mensen en hun eigen investeringen, maar dat kan ook met TomTom technologie die er is. We zijn 'map makers' en dat betekent dus dat het verdienmodel voor ons is om de data die er is, die we deels ook zelf hebben verzameld in de afgelopen jaren, te commercialiseren in een compleet Maps product. Dat geldt voor die drie grote bedrijven, maar dat geldt nog voor veel meer bedrijven van kleinere omvang die ook hun eigen technologie kunnen bouwen. Maar het geldt ook voor een nog veel grotere groep van bedrijven die onze diensten kunnen afnemen via een SDK. Dit is een 'software development kit' waarbij veel lagere investeringen nodig zijn om tot een applicatie te komen.

De heer Jorna

Staat wat u nu met de nieuwe technologie heeft ontwikkeld niet als een concurrent tegenover uw eigen Maps? Het zijn eigenlijk twee sporen.

Harold Goddijn

Het zijn twee sporen, maar wat belangrijker is, is dat die standaard er komt. En dat wij natuurlijk uitermate goed gepositioneerd zijn om volgens die standaard commerciële kaarten te produceren. Daar hebben we echt een voorsprong, die we natuurlijk ook volledig proberen uit te buiten. Maar het is belangrijk te realiseren dat Overture niet zelf een concurrent van Google is, het is niet een kaartenproducent.

Er ligt een belangrijk verschil in de doelstellingen van Overture en wat wij willen. We denken dat dit er uiteindelijk toe zal leiden dat onze klanten een afweging gaan maken: 'met wie ga ik mijn locatie technologie inrichten? Welke partner ga ik gebruiken en wat zijn de keuzes die ik heb?'. We willen eigenlijk dat wij als TomTom een belangrijke keuze worden voor bedrijven die locatietechnologie nodig hebben. Je kunt naar Google gaan, je kunt voor een opensource product gaan of je kunt met TomTom in zee gaan. Dat is eigenlijk hoe we de markt graag zouden willen zien ontwikkelen en daar zijn we hard mee bezig om dat voor elkaar te krijgen.

De heer Reiff

Is dit ook echt een strijd tussen Google en Microsoft? Kan je het daartoe terugbrengen?

Harold Goddijn

Wat je kunt zeggen is dat bedrijven als Google of Microsoft, Meta en Amazon behoefte hebben aan alomvattende kaarten. Niet om daarmee het verschil te maken, maar wel om hun applicaties goed te laten werken. Ze willen daarbij niet achterlopen op Google. De markt heeft daar geen antwoord op weten te vinden. Het is namelijk te duur om dat allemaal zelf te doen én in je eentje te doen. Dat is te duur voor Microsoft, dat is te duur voor Meta, dat is te duur voor Amazon en het is ook te duur voor ons. Wij kunnen dat ook niet op die mate van detail en accuratesse bouwen, zonder betere samenwerking te vinden in de industrie. Dat is het probleem wat we hier proberen op te lossen.

De heer Reiff

Dat was niet precies mijn vraag. Ooit was ik op een beleggersdag en daar zeiden ze: "*the winner takes it all*". Eigenlijk is er één bedrijf dat alles pakt en dat de rest opslurpt. Is dit een inhaalslag van Microsoft?

Harold Goddijn

Ik begin met uw opmerking over *'the winner takes it all'*. We denken niet dat het van toepassing is op deze markt en de reden is dat grote bedrijven een keuze willen hebben en willen kunnen innoveren. Dat kan op het Google platform eigenlijk niet. Je krijgt de data en applicaties van Google en *'that's it'*. Je kunt er verder niks aan veranderen. Je kunt daar geen wijzigingen of aanpassingen maken en je kunt niet makkelijk je eigen data integreren. De markt heeft een vrije keuze nodig waar dat soort innovatie wel plaats kan vinden. Wij proberen ons zo te positioneren dat wij dat alternatief zijn in de locatie markt.

De heer Reiff

Oké. Ligt het aan mij dat het niet makkelijk te begrijpen is?

Harold Goddijn

Nou dat ligt niet aan u, want het is ook niet zo heel makkelijk en het duurt wel even voordat je het allemaal een juiste plek weet te geven. Het is ook nog een beetje in beweging. Overture is natuurlijk aangekondigd en we kunnen op dit moment wel denken hoe dat zich gaat ontwikkelen, maar dat moet ook nog maar blijken. We moeten ook nog kunnen laten zien hoe die ontwikkelingen zich in de tijd af gaan spelen. Wij zijn ervan overtuigd dat die standaardisatie een belangrijke stap is en in die strijd om standaardisatie, zijn wij het alternatief voor Google.

De heer Jorna

Maar als ik het helder probeer te krijgen, is het nu niet zo dat Google juist af is van zijn praktijk van *'all or nothing'*, maar zichzelf nu ook in delen opknipt en dat aan de markt aan het aanbieden is. De pilot bij Porsche is daar een voorbeeld van. Dat delen van Google, zonder het totale pakket af te nemen, geïncorporeerd worden in de nieuwe technologie van Porsche.

Harold Goddijn

Het zijn nog steeds standaardproducten, standaard 'APIs' die ontwikkeld zijn voor de mobiele telefoon en die eigenlijk in ongewijzigde vorm aan de industrie ter beschikking worden gesteld. Tegen licentievooraarden uiteraard.

De heer Jorna

Maar je ziet dat veel autofabrikanten nu al aangeven dat de auto eigenlijk een smartphone op wielen is. Klanten van die autofabrikanten willen hun smartphone herkennen in hun dashboard, dus Google.

Harold Goddijn

Dat is gedeeltelijk zo. Er is een belangrijk verschil tussen de mobiele telefoon in een auto en de manier waarop de *'user interface'* werkt. Een auto is ook veel groter dan een mobiele telefoon, heeft een groter scherm en is een apparaat wat je op een andere manier bedient, namelijk met twee handen en vijf vingers. Dus er zitten echt wel belangrijke verschillen in. Autofabrikanten willen natuurlijk nog steeds dat hun merk ook tot uitdrukking komt in die gebruikerservaring en de diensten die aangeboden worden via die auto. Daar hebben wij echt veel meer flexibiliteit in en kunnen de fabrikanten meer innovatie bieden.

Dat neemt niet weg dat Google natuurlijk een belangrijke concurrent is. Ik wil niet zeggen dat we daar niet naar kijken. Het is waarschijnlijk onze grootste concurrent 'over time'. Ook in de auto-industrie en in andere segmenten met formidabele technologieën, maar ook met een businessmodel wat in veel gevallen toch een probleem is. Dit is te zien aan het gebruik van klantendata en het concurreren met klanten op andere gebieden. Daarnaast is er een gebrek aan invloed op de 'product roadmap'. Dat zijn toch wel dingen waar autofabrikanten niet zo makkelijk overheen stappen. Maar, de auto-industrie moet wel een geloofwaardig alternatief hebben. Als je kijkt naar het verschil tussen wat wij nu kunnen doen ten opzichte van Google, dan moet dat verschil kleiner worden. We moeten daar echt een goed alternatief kunnen bieden, zodat autofabrikanten met vertrouwen kunnen zeggen: "ik ga of met Google of ik ga met TomTom in zee en ik weet zeker dat het in beide gevallen tot een goed resultaat zal leiden en dat mijn klanten dat ook waarderen". De autofabrikant zelf wil zijn eigen gebruikerservaring naar voren krijgen en ook via het digitale platform een band opbouwen met de klanten. Dat kan op een open platform als dat van ons veel beter en dieper dan met het platform van Google bijvoorbeeld.

De heer Jorna

De onafhankelijkheid van TomTom was een groot goed. Bescherming van de data is een groot goed. Alleen ook daar zie je nu momenteel dat de autofabrikanten aan het schuiven zijn. Zij hechten niet meer zo sterk aan de bescherming van die data. Als ik het met twee of drie jaar geleden vergelijk, zie je dat autofabrikanten nu eigenlijk minder moeite hebben om toegang te geven tot hun data. En dat is dus ook aan het schuiven.

Harold Goddijn

Het hangt er een beetje van af. Met sommige data worden ze inderdaad wat makkelijker. Daar profiteren wij ook van en dat zijn dan vooral beelden die we bijvoorbeeld uit de camera van de auto krijgen. Maar als het gaat om wie er dan in die auto zit, wie nou de klant is van de autofabrikant, dat wordt volledig afgeschermd en zeer zwaar bewaakt. Dus die klanteninformatie, dat klantengedrag, dat zijn geen data die automakers met iemand willen delen. Maakt niet uit met wie. Niet met ons, maar ook met niemand anders. Dat zijn echt hele specifieke data die zo dicht tegen het bedrijfsmodel aanliggen, zo dicht tegen de marketing en sales aanliggen, dat niemand daaraan mag komen. Als het gaat om waar een verkeersbord staat of waar een lantaarnpaal staat en hoeveel rijbanen en wegwijzers er op straat staan, dan willen zij dat wel delen. Dat dat is ook in ons belang.

De heer Reiff

U spreekt over een balans: "wie gaat er met Google? Wie gaat er met TomTom?". Hoe ligt die balans nu wereldwijd en hoe verwacht u dat die balans er over vijf jaar uitziet?

Harold Goddijn

Ik denk dat dat wij op dit moment zo'n vijfendertig procent (35%) marktaandeel hebben in het autosegment. We denken dat HERE daar iets boven zit. Daarnaast zijn er dan ook nog aantal andere leveranciers die wat doen. Het marktaandeel van Google schatten we op dit moment op zo'n twintig procent (20%) tot vijfentwintig procent (25%). Google heeft recent aankondigingen gedaan, maar ze zijn ook klanten verloren in de afgelopen periode vanwege problemen met dat bedrijfsmodel.

De heer Reiff

Aan u?

Harold Goddijn

Nou, we proberen dat zo te draaien dat ze het aan ons verliezen, maar zover is dat helaas nog niet. Dat is wel een gesprek dat nu gevoerd wordt.

De heer Vreeken

Kan ik daar op reageren?

De voorzitter

Bedankt, meneer Vreeken. We zijn nu bezig met beantwoorden van de vragen van meneer Jorna en ik stel voor dat we dat lijstje even afmaken. Dan kunt u daarna reageren, meneer Vreeken.

Harold Goddijn

U heeft het over de Consumer business gehad, meneer Jorna. Dat neemt af. Het neemt minder snel af dan dat wij hadden voorzien. Het is nog steeds een winstgevende tak. We hebben ook wat smartphone applicaties die het goed doen. Die groeien in gebruik en dat willen wij voorlopig zo laten. Het draagt bij aan de kasstroom en het is moeilijk te voorspellen wanneer dat niet meer zo is. Wij houden dit natuurlijk sterk in de gaten.

Dan de feedback op ons nieuwe kaartenplatform. Ja, die is goed, langs twee assen. Allereerst de kwaliteit van de nieuwe kaart die we aan het bouwen zijn. Mensen zijn enthousiast over de nieuwe mogelijkheden die dat biedt. Maar ook het feit dat een deel van die kaart in open source aangeboden zal worden, is een belangrijke 'driver' voor onze klanten en potentiële klanten om nog eens extra goed naar die kaarten te kijken en welke mogelijkheden dat biedt, ook voor de toekomst. Dus ik ben tevreden over die markt feedback.

'Enterprise, wil je dat niet verkopen?' Nee dat willen wij niet. Wij willen daar groeien. Onze adresseerbare markt is in het verleden beperkt geweest. Wij konden eigenlijk alleen maar onze data licenseren aan echt heel grote bedrijven die zelf een locatieplatform bouwen. Maar met de nieuwe technologie, nieuwe software en nieuwe services, wordt een veel grotere markt bereikbaar in het Enterprise segment en wij verwachten dat dat in 2024 ook tot groei in Enterprise zal leiden. Wij investeren dan ook behoorlijk in de gebruikerservaring, de 'developer experience' en in de kwaliteit van onze tools.

De heer Reiff

En in de sales organisatie.

Harold Goddijn

Ja, en in de verkooporganisatie. Ook daar hebben wij belangrijke stappen gezet afgelopen jaar, zodat wij in die Enterprise markt nadrukkelijker aanwezig zijn. Dan de groei van het marktaandeel in de VS (Verenigde Staten). Dat is er. Wij zitten aan tafel met nieuwe klanten die we nu ook aan het 'shippen' zijn. Klanten die hard aan het groeien zijn, veel harder dan het gemiddelde in de VS en dat leidt bij ons tot marktaandeel groei in de Verenigde Staten.

De heer Reiff

Zijn dat bestaande klanten of nieuwe klanten?

Harold Goddijn

Dat is Stellantis uiteraard. Zij hebben ook Chrysler als merk en allerlei andere Amerikaanse merken. Daar komen we langzaam maar zeker in steeds meer modellen terecht, dus dat leidt tot groei. Daarnaast hebben we nog een grote klant die erg hard aan het groeien is, waarvan ik de naam niet met u kan delen. Die ook zorgt voor groei in dat segment.

De heer Jorna

Zoals Lucid?

Harold Goddijn

Dat is een bestaande klant, ja. Daarnaast zijn er wat nieuwe kleinere klanten ook bijgekomen, maar dat zie je nog niet helemaal terug. Dat moet nog groeien, voordat dat zichtbaar wordt in omzet en in marktaandeel. Zij zitten ook in de EV, het elektrische segment, dat ook belangrijk is voor ons. We zijn echt actief bezig om die kleinere EV merken aan ons te binden. Niet omdat dat nou financieel zo interessant is, maar we denken wel dat dat een basis legt voor verdere groei, ook in dat elektrische segment.

De heer Reiff

In dit verband is Fisker een -

De voorzitter

Sorry, meneer Reiff, ik had meneer Vreeken beloofd dat hij eerst mocht.

De heer Reiff

Het gaat wel op dit punt in.

De voorzitter

Gaat het op dit punt in? Dan geef ik u het voordeel van de twijfel.

De heer Reiff

Dank u wel. Is Fisker een grote of een kleine klant?

Harold Goddijn

Fisker is een kleine klant.

De heer Reiff

Dus er is een andere, grotere klant.

Harold Goddijn

Dat klopt.

De heer Reiff

Ja, dank u.

Harold Goddijn

Fisker is in opkomst, maar die is nog niet in de markt. Dat moet nog komen. Er komen weer nieuwe modellen, maar het kan echt nog wel even duren voordat je dat terugziet in de cijfers.

De voorzitter

Dank u wel voor deze nuttige aanvullende vraag. Dan is nu het grote moment aangebroken waarop de heer Vreeken het woord krijgt.

De heer Vreeken

Dank u wel, meneer Haank.

De voorzitter

Houdt u het wel een beetje bondig vandaag, meneer Vreeken? We hebben maar tot de lunch.

De heer Vreeken

Is dat zo? Dan ben ik een kwartier van tevoren klaar. Dat gaat helemaal goedkomen.

Ik ben blij met de prettige aanpak van TomTom en ik ben trots op Nederlandse kroonjuwelen zoals ASMI, ASML, en Ahold met Bol.com. Ik zat zelf bij ING Corporate & Investment Banking, bij een wereldwijd toonaangevend softwarebedrijf en bij Nederlands grootste marketing & pr-bureau. Wat ik hier vandaag een beetje mis is 'dynamiek' en 'swingend'. Ik krijg een 'goodiebag' en die zijn altijd leuk voor deze doelgroep. Die zijn heel wat gewend. En wat zit daarin? Een TomTom beker, een niet zo'n spannende pen en wat andere dingen. Ik vind, als je wereldwijd heel geavanceerd bezig bent en wilt zijn, dan is het goed om ook met je 'goodiebag' te laten zien dat je vooroploopt. En dat voel ik hier niet.

Verder ben ik benieuwd hoeveel er hier geïnvesteerd wordt door de grote investeerders. We hebben nu te maken met een klimaatkloof, een kloof in de samenleving, kortsluiting, stikstof et cetera.

Ik heb eerst even een praktische vraag. We kunnen heel veel oplossen qua stikstof, want het is vrij simpel. Je hebt een kilo biefstuk en voor één kilo biefstuk is 25 kilo veevoer noodzakelijk. Dus een praktische vraag. Hoeveel procent van jullie assortiment in bedrijfsrestaurants is vegetarisch? Want dat is toch een *'quick win'* als je de hoeveelheid rundvlees terugbrengt in je restaurants.

Verder, die investeerders. We hebben vaak te maken met de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling (VBDO). Ik denk: 'dat is een leuke club, daar ga ik eens naar kijken.' Eén van hun leden is het ABP. Wat doet het ABP, een prachtig bedrijf voor de Nederlandse samenleving? Ze hebben €500 miljard, en dan denk ik: 'dan gaat er zeker €10 miljard naar TomTom toe?' Maar wat blijkt? In Nederland investeert ABP slechts €20 miljard. Dat is minder dan vijf procent (5%). Ik vind het een ongelooflijke schande, want met het geld van ABP kan Nederland veel sneller verduurzamen en kunnen topbedrijven, zoals TomTom, veel sneller doorgroeien. Jullie hebben ontzettend veel geld nodig en er is €16 miljard aan vermogen in Nederland. Dus het is mooi als daarvan veel meer naar jullie toe gaat.

We krijgen kortsluiting door het elektrificeren en wat handig zou zijn, is dat we in plaats van die enorme bakken, die enorme elektrische auto's, ons concentreren op de Volkswagen Up's bijvoorbeeld. De batterij is veel kleiner en dat scheelt ontzettend veel energie. Je hebt ook Birò's bijvoorbeeld. Die zijn heel handig in de stad. Daarmee kan TomTom heel veel energie besparen. Verder, de heer Jorna is gecharmeerd van Porsche bijvoorbeeld en Mercedes. Wat je ook ziet is het merk Geely, dat was van Volvo, en dat merk doet het heel goed in China. Het is denk ik veel belangrijker om ook te kijken wat TomTom in China doet en welke wagens in China TomTom hebben.

Verder, in 1973 hadden we een energiecrisis en in 1972 het Rome-rapport. Vijftig jaar later zitten we nog steeds in een energiecrisis, een gascrisis, en een oliecrisis. Dus we moeten wat vaart maken, want we zijn veel te laat en TomTom kan een beetje helpen. Daarnaast wil ik graag helpen om van de *'goodiebag'* wat spannends te maken en te zorgen dat het meer marktconform wordt bij de status van dit bedrijf.

De voorzitter

Oké, dank u wel. Dank voor de suggestie voor de *'goodiebag'*. Ik vind het persoonlijk wel een mooie beker en hopelijk komt u tot de conclusie na deze ochtend dat deze halfvol is en niet halfleeg. Dat is een beetje symbolisch bedoeld, meneer Vreeken, maar we nemen het mee.

Ik heb geen idee wie achter deze tafel weet hoe vegetarisch ons bedrijfsrestaurant is. Het ziet er zeer gezond uit allemaal en ook erg lekker. Zeker boven het gemiddelde vergeleken met andere bedrijfsrestaurants. Voor de rest waren uw suggesties veel omvattend. Ik neem aan dat wij ook niet weigeren om Chinese klanten te bedienen en ook niet kleinere auto's, Harold?

Harold Goddijn

Nee, helemaal niet.

De voorzitter

We zullen ons best blijven doen, maar zolang mensen nog grote auto's mogen kopen, zullen wij die ook met alle plezier van kaarten voorzien. In dat opzicht zijn we natuurlijk ook dienstverlenend. Dank voor uw *'tour d'horizon'*.

De heer Vreeken

Wat ik nog wel wilde weten. Hoeveel investeert ABP in TomTom en hoe zit dat met andere grote investeerders in Nederland?

De voorzitter

De vraag is: hebben wij voldoende middelen om te investeren in de plannen die we hebben? Komen die middelen dan van onszelf, van ABP, van de bank of van de aandeelhouder? Taco, hebben wij voldoende middelen om te doen wat we willen of worden we beperkt door het beleid van de ABP?

Taco Titulaer

Nee, daar worden we niet door gehinderd.

De heer Vreeken

Nou ja, laat ik het dan anders formuleren. Hoeveel investeert Google en hoeveel investeert TomTom? Want ik denk dat bij Google *'the sky the limit'* is. Ik kan mij vergissen. De heer Jorna weet dat misschien. Als je daarmee wilt concurreren, heb je ontzettend veel geld nodig. Want het is vrij simpel. Degene met de diepste broekzakken, met het meeste geld, die komt het over het algemeen het verst.

De voorzitter

Dat is niet altijd zo. Johan Cruijff zei ooit: "een zak geld heeft nog nooit een doelpunt gemaakt". Je kunt wel met heel veel geld bezig zijn, maar als je het niet goed besteedt, en geen goed plan en geen goed management hebt, dan kom je niet ver.

Als ik even namens mezelf spreek, dan heb ik niet de indruk dat het ontbreken van financiële middelen voorlopig een rem is op onze plannen. We zijn schuldenvrij en we hebben een positief banksaldo. Dat proberen we ook zo te houden, natuurlijk. Maar de plannen die we hebben moeten ook behapbaar zijn qua management en gebrek aan kapitaal is niet onze uitdaging op dit moment. Harold, klopt dat?

Harold Goddijn

Dat zou ik ook zo willen zeggen. Een groot deel van mijn presentatie zojuist gaat natuurlijk ook over hoe we denken dat wij met een bedrijf van onze omvang die strijd toch gaan winnen. Dat heb ik proberen uit te leggen: door standaardisatie en samenwerking.

De voorzitter

Er is natuurlijk ook een verschil tussen winnen en niet overleven. De heer Jorna zei: *"the winner takes it all"*, maar wij denken dat er altijd ruimte zal zijn voor een goede nummer twee. Wie dan de nummer twee is, Google of wij, dat zien we nog wel. Wij geloven niet in een model dat bij voorbaat alles naar de winnaar gaat en dat we kansloos zijn, omdat die winnaar groter is en hele diepe zakken heeft. Dat is de boodschap die we uitdragen.

De heer Reiff

In dat verband dringt bij mij nog door, omdat u het nu over Google en TomTom heeft, net als ik zojuist, maar er is hier *'en passant'* dus nog meer marktaandeel te verdelen.

De voorzitter

In Automotive?

De heer Reiff

Ja, hoe zit dat? Hoe gaat dat dan? Wat denkt u hiervan?

Harold Goddijn

Nou ik heb daar wel zo mijn gedachten over. Ik kan alleen niet alles zeggen wat ik er precies van denk, maar ik heb wel het gevoel dat we op een goed pad zitten. Dat we, als gevolg van investeringen die we hebben gemaakt van platformen en de strategische aanpak, een slimmer, effectiever bedrijfsmodel hebben.

De voorzitter

Oké. Zijn er nog andere vragen? Naar aanleiding van de inleiding van de heer Goddijn? Tweede ronde, meneer Jorna? Een kortere, mag ik aannemen, dan de eerste?

De heer Jorna

Nou, zeg maar een aanvulling. Ik heb de heer Goddijn gehoord en wij zien de nieuwe kaarten. Wij zien nieuwe technologie. Wij zien een perspectief in de toekomst en om met Johan Cruijff te spreken: "als je de bal hebt, kan de tegenstander niet scoren".

De voorzitter

Heel goed. Met deze positieve boodschap sluit ik dit agendapunt graag af dan.

3. Dividendbeleid

De voorzitter

We gaan verder met agendapunt drie, het dividendbeleid. Dat zal u niet veel verrassen. De Raad van Bestuur is niet voornemens dividend uit te keren. Het dividendbeleid blijft dus ongewijzigd. TomTom geeft nog steeds prioriteit aan de uitbreiding van investeringen in technologie om op die manier haar capaciteit en concurrentiepositie te versterken en is van mening dat hiermee de doelstelling van TomTom om duurzame waarde op de lange termijn te creëren het best wordt gerealiseerd en de belangen van de aandeelhouder op de lange termijn worden behartigd. Dan gaan we over tot behandeling van vragen over dit agendapunt. Zijn er vragen?

De heer Jorna

Jorna, VEB. Ja, ik kan eigenlijk de grammofoonplaat van afgelopen jaren herhalen, maar dat zal ik niet doen. De VEB krijgt steeds meer begrip voor dat u het juist niet doet. Uitstellen van dividend is wel teleurstellend en ook startups, waar u zich vorig jaar mee vergeleek, kunnen hun doelen op lange termijn definiëren en aangeven wanneer dit wel zou kunnen.

Er is €300 miljoen in kas, de totale waarde van TomTom is ongeveer 1 miljard. De kas is dus een sterke positie. Die heb je nodig om te investeren en daar hebben wij begrip voor. Dus dan ga je niet voor het uitkeren van dividend, want dan kan je jezelf wel eens tegenkomen als je een tegenslag krijgt. Maar welke 'trigger', ik zal het nu positief formuleren, is er nodig om te komen tot dividend? Gezien het geringe kas genererend vermogen van TomTom.

De voorzitter

Ik kijk even naar onze CFO. Wat is de 'trigger', Taco?

Taco Titulaer

Ik had deze vraag wel een beetje verwacht, dus ik heb het even voor mezelf opgeschreven. We hebben inderdaad een sterke liquiditeitspositie. Aan het einde van vorig jaar hadden we €300 miljoen in kas en langetermijndeposito's. Wij verwachten dat dat bedrag relatief stabiel zal blijven.

Als je kijkt naar onze 'guidance' van onze omzet en vrije kasstroom, is de 'midpoint' van de omzet guidance €560 miljoen. Wij hebben gezegd dat we tussen de nul procent (0%) en de vijf procent (5%) cash gaan genereren. Dus neem daarvan het gemiddelde, tweeënhalf procent (2,5%), en als je tweeënhalf procent (2,5%) van de €560 miljoen neemt, dan komt daar dus zo'n €14 miljoen bij. Uitkeren van dividend is niet aan de orde. Want naast de sterke liquiditeitspositie is juist ook vereist dat wij minimaal tien procent (10%) vrije kasstroom willen behalen en ook de vooruitzichten willen hebben dat dat op korte termijn gehandhaafd kan blijven. Het laatste wat we willen doen is dividend introduceren en het volgend jaar weer reduceren, dan wel weer afpakken. Dus het moment dat we dat introduceren, dan blijft dat ook. Dus er zijn twee vereisten: (1) een sterke liquiditeitspositie en die hebben we, en (2) de kasgeneratie moet op het niveau zijn dat wij vinden dat we dividend kunnen uitkeren.

Wij hebben tijdens de TomTom Capital Markets Day uitspraken gedaan over onze 'profit & loss' in 2025. Als wij dat halen, dan is dat een goed moment om naar dividend te kijken, met dien verstande dat dat ook gecontinueerd kan worden. Dus als we dat in 2025 behalen en dan toch denken dat de toekomst er zwarter uitziet, om wat voor reden dan ook, dan is dat weer niet genoeg. Maar we denken dat we in 2025 op een kasgeneratie van tien procent (10%) kunnen komen.

De voorzitter

Oké, dank Taco. Zijn er nog andere vragen op dit punt?

De heer Bongers

Voorzitter, mijn naam is Jan-Jaap Bongers van Teslin. Als reactie op de heer Jorna, wil ik toch graag aangeven dat, gelet op de huidige beurskoers en hoe wij tegen de waardering aankijken van de onderneming, wij op dit moment de voorkeur zouden geven aan een aandeleninkoopprogramma. Mocht er een overweging worden gemaakt met betrekking tot kapitaalallocatie.

Taco Titulaer

Ja, dank u wel. We hebben in 2021 voor het laatst aandelen ingekocht. Dat doen we primair, zoals u weet, om de verwatering van RSUs tegen te gaan. We hebben op dit moment nog ongeveer 4 miljoen aandelen in depot. Dit jaar verwachten we dat er ongeveer 1 miljoen aandelen bijkomen door de RSU-uitgiftes, dus die zullen we dan via onze 'treasury shares' uitgeven. Dat betekent dat als we zo doorgaan, we volgend jaar, dan wel in 2025, weer in de markt moeten komen om ons RSU-plan te kunnen 'coveren'. We geven per jaar ongeveer €15 miljoen uit aan RSUs. Ik ben het volledig met u eens dat, als het moment daar is en wij een deel van onze kas kunnen uitkeren, we dat waarschijnlijk vanuit voorzichtigheid eerst met een aandeleninkoopprogramma gaan doen. Voordat we met een dividendplan gaan beginnen. Ook omdat, zoals ik al eerder heb gezegd, zodra we met dividend gaan beginnen, dat het dan niet de verwachting is dat we daar dan snel weer mee gaan stoppen.

De voorzitter

Oké, verder nog vragen op dit punt? Even uw naam zeggen graag, voor het verslag.

De heer Reiff

Ja, Jan Reiff. Dat betekent dus dat dat voorafgaat aan het uitkeren van dividend.

Taco Titulaer

Wat er in ieder geval gaat gebeuren is dat we volgend jaar, dan wel meer realistisch in 2025, aandelen gaan inkopen om het RSU-plan te weerspiegelen. De beslissing om te zeggen: "we gaan nu dividend uitkeren", is een weloverwogen beslissing. Je moet tien procent (10%) aan vrije kasstroom hebben en ook de vooruitzichten hebben dat dat op korte termijn, laten we zeggen de eerstkomende twee jaar, gehandhaafd kan worden. Als je daar niet aan voldoet, dan kan je als alternatief bedenken dat je dan eerst aandelen gaat inkopen.

De heer Reiff

Ja. Is de heer Bongers een grote aandeelhouder?

Taco Titulaer

Dat is publiekelijk bekend.

De heer Reiff

Hebben jullie veel contact met elkaar?

Taco Titulaer

Elk kwartaal, ja.

De heer Reiff

Ik vraag het ook, omdat u heel nadrukkelijk zei dat u de instemming had van alle aandeelhouders, met de nadruk op "alle" en deze meneer zou wel eens activistisch kunnen worden. Hij heeft dat imago een beetje. Hoe ligt die verhouding tussen u en hem?

De voorzitter

Wij hebben een goede verhouding.

De voorzitter

Oké, nog andere opmerkingen en vragen over dit punt? Dat blijkt niet het geval te zijn. Dit is geen stempunt, dus ik ga daarom verder met het volgende agendapunt, nummer vier. Tevens het eerste punt waarover gestemd kan worden.

4. Adviserende stem met betrekking tot het 2022 Remuneratierapport

De voorzitter

Agendapunt vier. U heeft allen kennis kunnen nemen van het Beloningsbeleid van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen zoals beschreven in het Remuneratierapport. Ik verwijs daarbij naar de pagina's tweeënvijftig (52) tot en met vierenzestig (64) van het jaarverslag 2022. Het Remuneratierapport is ook gepubliceerd op de TomTom website. De Algemene Vergadering kan elk jaar een adviserende stem uitbrengen op het Remuneratierapport met betrekking tot de implementatie van het Beloningsbeleid in het jaar in kwestie. Het voorstel is om een positieve adviesstem uit te brengen. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van onze Remuneratiecommissie, Marili 't Hooft-Bolle, die een verdere toelichting zal geven.

Marili 't Hooft-Bolle

Dankjewel, Derk. Wellicht even een korte introductie, omdat ik dit jaar een nieuw gezicht aan tafel ben. Mijn naam is Marili 't Hooft-Bolle. Na mijn carrière bij McKinsey als consultant, ben ik de laatste twintig jaar actief geweest in de technologie- en software-industrie. Mijn laatste recentere rollen waren COO bij WeTransfer, Managing Director van inSided, onderdeel van het Amerikaanse bedrijf Gainsight dat in de 'customer succes space' actief is. Momenteel, eigenlijk sinds het begin van deze maand, ben ik interim-COO bij een bedrijf in Utrecht in de 'customer support tooling', genaamd Trengo. Misschien is het voor de heer Vreeken interessant om te weten dat ik een overtuigd vegetariër ben en dat er daarmee dus ook een vegetariër tot de RvC is toegetreten.

Na mijn benoeming in juni vorig jaar had ik de eer om het voorzitterschap van de Remuneratiecommissie over te nemen van Jacqueline Tammenoms Bakker. Ik vind dat een geweldige kans om op dit cruciale moment toe te treden. Niet alleen tot de RvC, maar ook in deze rol bij de Remuneratiecommissie. Ik ben dan ook verheugd om, met mijn ervaring en persoonlijke perspectieven die ik tot nu toe opgedaan heb, bij te dragen aan de reeks waardevolle adviezen van de TomTom Remuneratiecommissie en om de huidige methode te toetsen aan de markt en te zorgen dat de belangen van alle TomTom stakeholders hierin vertegenwoordigd zijn.

Allereerst zal ik nog een korte toelichting geven op het huidige Beloningsbeleid, zoals dat nu staat. Dat Beloningsbeleid is in 2020 goedgekeurd door de Algemene Vergadering en ziet zowel op de beloning van de Raad van Bestuur als die van de Raad van Commissarissen. De voornaamste beloningscomponenten van de Raad van Bestuur zijn drieërlei. De eerste component is een basissalaris. De tweede component is een op cash gebaseerde kortetermijnbeloningsregeling, die ziet op drie KPIs: (1) de Location Technology omzet, (2) de *'free cash flow'* en (3) een niet-financiële KPI die dit jaar geïntroduceerd is. Dat is de *'Employee Engagement Score'*. De laatste component is een lange termijn *'incentive'*. Dat is een op aandelen gebaseerde beloningsregeling bestaande uit RSUs waarbij een *'performance underpin'* kan worden toegepast. Het Remuneratierapport beschrijft het Beloningsbeleid en initiatieven die we hebben genomen naar aanleiding van de gesprekken die we hebben gevoerd met Eumedion, de VEB, ISS en ook de ondernemingsraad. Wij stellen de interactie met deze belanghebbenden zeer op prijs en zullen dat ook voortzetten in 2023. Als gevolg van deze gesprekken, is ook het niet-financiële *'performance criterium'* toegevoegd aan de kortetermijnbeloningen, die aan het begin van vorig jaar zijn vastgesteld.

Wederom hebben wij inzicht gegeven in de marktcontext. TomTom opereert in een *'global market'*. Met het aantrekken van talent, met name technisch talent, merken wij, met name in de VS, grotere RSU-pakketten nodig zijn geweest om op meerdere lagen in het bedrijf mensen binnen te halen. Dat verkleint op dit moment de afstand tussen de lagen onder de Raad van Bestuur en het beloningsniveau van de Raad van Bestuur zelf.

Ik zal nog een toelichting geven op hetgeen achter mij op het op het scherm staat. Harold heeft al toegelicht dat Location Technology in 2022 boven verwachting heeft gepresteerd. De target voor dat element van de kortetermijnbeloning is dan ook met honderd vierenvestig procent (144%) behaald. Daarnaast zijn de targets voor zowel *'free cash flow'* als voor de *'Employee Engagement Score'* met honderd procent (100%) gehaald. Die *'engagement score'* wordt twee keer per jaar uitgevoerd en het gemiddelde daarvan kwam op 75, wat precies de honderd procent (100%) doelstelling was. De gewogen prestatie op de criteria komt daarmee uit op een bonus van drieënnegentig procent (93%) als percentage van het basissalaris voor de CEO, en vijfenzeventig procent (75%) als percentage van het basissalaris voor de andere twee leden van de Raad van Bestuur. Als Raad van Commissarissen hebben we geen aanleiding gezien af te wijken van de uitkomst conform beleid.

Met betrekking tot de langetermijnbeloning, de toekenning van RSUs. Daarin ziet ons goedgekeurde Beloningsbeleid in de mogelijkheid voor de Raad van Commissarissen om te besluiten dat er geen aandelen worden toegekend in het geval van uitzonderlijke marktomstandigheden, de zogenaamde *'performance underpin'*. Ook dit jaar heeft de Raad van Commissarissen en de Remuneratiecommissie zich daarover gebogen en zorgvuldig beoordeeld of dergelijke omstandigheden zich hebben voorgedaan dit jaar. De Raad van Commissarissen heeft daarbij met name, maar niet alleen, gekeken naar de volgende aspecten:

- zijn de marktomstandigheden zodanig dat de toekenning moet worden aangepast?
- zijn er ontwikkelingen geweest die de langetermijnwaardecreatie bedreigen vanuit een operationeel dan wel financieel perspectief?
- ontwikkelt de langetermijnstrategie zich in lijn met de verwachtingen?
- wat is de correlatie tussen de totale beloning van de Raad van Bestuur en de rest van de onderneming?

Ook in 2022 was dit een zorgvuldig en rigoureuus proces dat tot de conclusie heeft geleid dat er geen reden is om van het beleid omtrent toekenning af te wijken. Met andere woorden, er waren geen exceptionele marktomstandigheden die de toekenning beperken. De langetermijnbeloning in de vorm van RSUs is dan ook conform beleid toegekend.

Wij constateren dat ook voor 2022 het totale beloningsniveau van de Raad van Bestuur onder de mediaan van de 'peer group' ligt, terwijl ons Beloningsbeleid eigenlijk streeft naar een bezoldiging op het niveau van het derde kwartiel. We zijn dan ook van mening dat de totale compensatie van de Raad van Bestuur bescheiden is ten opzichte van de markt.

Ter afsluiting en vooruitkijkend naar de rest van dit jaar, zijn wij voornemens om een 'peer group benchmark' uit te voeren, zowel voor de beloning van de Raad van Bestuur als die van de Raad van Commissarissen. Eventuele uitkomsten uit die benchmark die leiden tot een aanpassing van het Beloningsbeleid, zullen volgend jaar aan de Algemene Vergadering worden voorgelegd.

Ik dank u allen voor het vertrouwen dat u in ons als Raad van Commissarissen heeft gesteld en ik wil het woord weer teruggeven aan jou, Derk.

De voorzitter

Dank, Marili. Dan is er nu de gelegenheid tot het stellen van vragen en of opmerkingen op dit onderwerp.

De heer Jorna

Dank u voorzitter. Jorna, VEB. Ook hier weer geen nieuws onder de zon. Alhoewel er toch misschien iets van nuancering op z'n plaats is. U weet, wij willen eigenlijk alleen maar toekenningen van remuneratie bij bedrijven zien op basis van prestatiedoelen. Nu blijkt dat TomTom voor de variabele beloning wel prestatiedoelen kan definiëren. Dit geldt bijvoorbeeld ook voor de 'booster performance shares' die nu geïntroduceerd gaan worden die op de kasstroom of op de omzet gebaseerd worden. De vraag dient zich dan aan. Waarom is in die lange termijn slechts een 'underpin' als criterium gedefinieerd? In onze beleving is dat eigenlijk opgelegd pandoer, want je krijgt die langetermijnbonus altijd zonder prestatiedoelen. Als je die nou zou koppelen aan kasstroom of omzet of technologie, dan krijg je ook als aandeelhouder het gevoel van: 'goh, ze worden ook de maat genomen'. Nu krijg je het gevoel dat het een opgelegd pandoer is en ze het altijd krijgen.

Wij zien wel in dat het toekennen van RSUs aan overige personeelsleden een goed instrument is om de moderne mensen te betrekken bij het bedrijf. Maar dat kan in salarisvoorstellen of individueel overeengekomen zijn, dat hoeft niet een onderdeel te vormen van de beloning van de directie. Als u toch meer 'alignment' wil krijgen tussen de andere stakeholders, beleggers en de directie, dan zien wij eigenlijk niet in dat de directie behoefte heeft aan nog meer aandelen. Zij zijn al aandeelhouder van een groot deel en hebben dezelfde belangen als de andere aandeelhouders. Waarom hanteert u eigenlijk geen maatstaf voor die LTI? De waardecreatie, de TSR, 'total shareholders return', zodat de beurskoers en dividend ook voor deze aandeelhouders, zijnde het bestuur, gaat gelden. Want het is een hard gelag als je belegger bent en je krijgt al jaren geen dividend en je ziet dat eigenlijk de koers "een rondje om de ijsbaan is" en stabiel blijft rond de €7 en €8. Dus het is dood geld, het levert niets op. En dan zie je dat het bestuur door die LTI wel steeds aandelen krijgt en straks ook nog een mogelijkheid krijgt om de kortetermijnbeloning om te zetten naar aandelen. Dus waarom ook niet gewoon prestatiedoelen voor die LTI? U kunt het namelijk wel, want de korte termijn hebben we al en bij de 'booster performance shares' wordt het ook gehanteerd, dus waarom niet voor de LTI? Dat was toch een beetje een betoog.

De voorzitter

Dank voor uw betoog. Ik proef toch dat u wat milder wordt met de loop der jaren.

De heer Jorna

Dat is ouderdom, ik kan er ook niks aan doen.

De voorzitter

Ja, wij doen ons best om uw suggesties zo goed mogelijk te verwerken. Daar heeft u ook een paar voorbeelden van gezien in het verleden. Marili, mag ik naar jou kijken voor een reactie?

Marili 't Hooft-Bolle

Het Beloningsbeleid is goedgekeurd en vastgesteld in 2020. De argumentatie voor die RSUs is niet anders dan dat er toen denk ik ook al gedeeld is. In eerste instantie is het in onze markt lastiger om de componenten daarvan te bepalen en wat dan de doelen zouden zijn. Ik geloof dat ze ook niet alleen financieel zouden moeten zijn, maar ook gecombineerd moeten zijn met strategie. Dat is veel lastiger door de steeds veranderende markt. Ten tweede, in die *'global market for talent'*, en met name technisch talent en ook voor de bestuursleden, is het uitkeren van RSUs een heel gebruikelijk instrument.

De heer Jorna

Sorry, maar dan heeft u niet geluisterd denk ik. Want juist voor die *'market for talent'* zeggen wij dat het hartstikke goed instrument is en dat moet je vooral houden. Maar regel het niet via een generiek Beloningsbeleid, maar regel dat via een arbeidsovereenkomst. Dat kan ook collectief zijn of gekoppeld aan bepaalde salarisgroepen. Dus handhaaf dat, maar doe het op een andere manier.

Ten tweede, het Beloningsbeleid is goedgekeurd. Nou, daar kan je ook een keer van afwijken en een jaar een voorstel doen om bij die LTI niet alleen de *'underpin'* te hanteren. Ja, er moet dan niet één aardbeving, maar tien aardbevingen tegelijk komen, wil dat instrument ooit van stal komen, maar het had ook nu aangepast kunnen worden. Het beroepen op het feit dat het Beloningsbeleid in 2020 is goedgekeurd, vind ik een beetje zwak argument.

Marili 't Hooft-Bolle

We gaan dit jaar een benchmark uitvoeren en tegelijkertijd zijn RSUs uiteindelijk een vereniging van dezelfde belangen als de aandeelhouder. Dus daarmee is juist dat langetermijnbeleid gegarandeerd, omdat de belangen daarmee op hetzelfde punt zitten. Uw argument dat er al heel veel aandelen bij de Raad van Bestuur zitten, moeten we splitsen. Er is een Raad van Bestuur en dat zijn nu deze mensen, maar dat kunnen op een ander moment andere mensen zijn. Om in het *'competitive field'* ook de juiste pakketten te kunnen aanbieden, is het Beloningsbeleid zoals dat er staat denk ik heel relevant in de *'technology market'*, waarbij RSUs eigenlijk een zeer gebruikelijke component is.

De heer Jorna

Wij zien het instrument ook wel zitten. Alleen het klinkt hier eigenlijk altijd een beetje als 'plus plus'. Maar laten we afspreken dat wij ons laten verrassen volgend jaar. Doe uw best!

De voorzitter

Wij doen zeker ons best. Niet alleen wij, maar wij worden hier en daar ook door deskundigen bijgestaan om te kijken wat er zoal leeft in den lande en waar we rekening mee moeten houden in de omgeving. We komen dan volgend jaar terug met een voorstel voor een wellicht herzien beloningsbeleid gebaseerd op dat onderzoek. Gebaseerd op meningen die we horen, en meningen die we zelf hebben. Dus ik zou zeggen, dit onderwerp wordt vervolgd.

Overigens wil ik nog wel even toevoegen dat het instrument van die RSU echt wel gewerkt heeft. Marili en ik voeren voor iedere commissarisvergadering gesprekken met veelbelovende mensen op het niveau onder het Raad van Bestuur, meestal vier of vijf mensen. Het is natuurlijk altijd moeilijk om een definitief oordeel te vormen, maar de sterke indruk die we hebben is dat wij er echt in geslaagd zijn om gemiddeld nog intelligentere, nog meer ervaren mensen aan te trekken dan in het verleden. Dat gemiddelde stijgt ook echt aanzienlijk.

Ook de betrokkenheid en het enthousiasme waarmee de nieuwe strategie is omarmd, is veelbelovend. Veel van die mensen zijn ook alleen maar gekomen, omdat ze geloven in de strategie die Harold heeft toegelicht. Ik wil dus nog even zeggen dat die mensen niet alleen komen vanwege de RSUs, maar 'al te goed is buurmans gek', als die mensen dat gewend zijn aan de westkust willen we dat geen onderwerp laten zijn van discussie, maar ze komen vanwege de strategie en niet vanwege exorbitante pakketten.

Meneer Vreeken. Een vraag over dit onderwerp?

De heer Vreeken

Ik kijk hiernaar en ik kijk niet zo heel erg op naar dit soort bedragen, zoals een basissalaris van een half miljoen. Ik wil graag weten waarom bijvoorbeeld Harold en Taco hier nog met veel enthousiasme werken. Daarnaast ben ik ook benieuwd wat zij als bedrijf meer aan duurzaamheid kunnen doen. Ook vanuit persoonlijk perspectief, want ik denk dat Harold dit niet doet voor het salaris. Ik reken even, hij heeft pak 'm beet, een half miljard euro aan vermogen. Dat is heel prettig, want dan hoef je niet op de centen te letten, maar kun je wel veel mooie dingen doen. Dus ik zit zelf te denken aan een TomTom bos in Nederland en een TomTom bos aan de kust in Afrika, want daarmee kunnen wij de aarde koelen en voor €1 miljoen kom je heel erg ver in Afrika. Als u dat samen met de andere leden uit de Quote 500 doet, dan krijgen we prachtige bossen vanuit de kust zo de Sahara in en dan kun je daadwerkelijk wat doen.

Je kunt er ook zonnepanelen bij zetten. Ontziltingsinstallaties. Het kost bijna niks, dat ene miljard. En dat is goed voor onze samenleving, want we willen graag dat ze in de regio blijven. Als de boel daar niet afkomt, komen ze allemaal deze kant op. Dus dat is een kleine suggestie.

De voorzitter

Oké, dank voor de suggestie. Ik kan u wel verzekeren dat er geen TomTom bos komt, want dat is geen taak voor TomTom. Ik neem aan dat leden van het management uw suggestie zullen overwegen, maar dat vind ik dan ook een privézaak waar we hier niet op ingaan.

De heer Vreeken

Nou, ik vind uw opmerking heel raar, want daar gaat u niet over. De TomTom directie gaat over of er wel of niet een bos komt. De Telegraaf heeft hier in de buurt ook een Telegraaf bos. Vijftig jaar geleden wisten we al dat het totaal mis ging en u wist dat ook, want u bent oud genoeg om dat toch enigszins te hebben kunnen meemaken. Collectief hebben we met z'n allen gefaald. Daarom zitten we nu in de 'shit' en met name uw eventuele kinderen en kleinkinderen. Het is heel relevant wat ik hier aangeef. De aarde moet afkoelen en mensen met een zeker vermogen kunnen daarbij een voorzet geven en ook dit bedrijf kan daaraan meedoen.

De voorzitter

Zeker, ik heb u al gezegd dat de suggestie die u doet aan de mensen met een zeker vermogen, dat het aan het individu is om daar wat mee te doen. Alle suggesties zijn welkom. Maar u heeft gelijk. Wij vinden dat wij binnen ons sociaal maatschappelijke verantwoordelijkheid doen wat van ons verwacht mag worden. Ik heb echter de indruk dat het niet onze eerste prioriteit is om een TomTom bos te planten, zoals we vorig jaar ook uw suggestie om Artis te ondersteunen zeer sympathiek vonden. Maar we kunnen niet alle wereldproblemen oplossen als TomTom. Afgezien van feit of een TomTom bos echt bijdraagt aan de oplossing van dit probleem. Ik stel voor dat we de discussie even sluiten.

De heer Vreeken

Ik vind dat u dingen op een schetsende wijze afdoet en dat is leuk, maar je kunt dat altijd weerleggen. Dat doet de heer Jorna ook. Hij komt dan met een verbeterpunt over Johan Cruijff, maar ik vind dit een serieus onderwerp. Milieudefensie was afgelopen week bij Ahold en dat was bijzonder heftig, omdat zij zich zeer ongerust maken over onze samenleving voor hun kinderen en kleinkinderen. Dus ik wil dit uitdrukkelijk meegeven, want de urgentie wordt niet echt gezien.

Een andere vraag is bijvoorbeeld het vliegen binnen de organisatie. Het meest vervuilende bedrijf in Nederland is Schiphol met al die vliegtuigen, want dat tellen we niet mee bij de klimaatdoelstellingen. Dus mijn vraag is. Hoeveel wordt er nog bij TomTom gevlogen? Daar wil ik graag een stukje inzicht in hebben.

De voorzitter

Oké, dit is een nieuwe vraag. Hoeveel wordt er bij ons gevlogen? Weet iemand dat? Taco?

Taco Titulaer

Dat weet ik niet uit mijn hoofd. Ik weet wel dat er een stuk minder wordt gevlogen dan voor de pandemie, omdat we veel meer 'remote' en vanuit huis zijn gaan werken. Als ik zou moeten gokken, denk ik dat het huidige niveau op ongeveer zestig procent (60%) tot zeventig procent (70%) is van wat het ooit was.

De heer Vreeken

Wat was het ooit?

Taco Titulaer

Ik denk dat we voor de pandemie ongeveer €7 miljoen aan uitgaven hadden. Dat is dus nu een stuk minder, meer richting de €4 miljoen.

De heer Vreeken

Wordt er door TomTom gevlogen met privévliegtuigen?

Taco Titulaer

TomTom heeft geen privévliegtuig.

De heer Vreeken

Nee, maar er worden vluchten gemaakt met privévliegtuigen?

Taco Titulaer

Nee.

De heer Vreeken

Nou, dat is een duidelijk antwoord. Dat is heel mooi. Goed voor het milieu. Dank u wel.

De voorzitter

Dank u wel voor deze positieve conclusie. Zijn er nog verdere vragen over dit onderwerp?

Dit is niet het geval zie ik. Mag ik u verzoeken allemaal om uw stem in te voeren op uw smartphone of tablet? Ik stel dan vast dat dit stempunt met achtentachtig komma twaalf procent (88,12%)⁴ van de stemmen is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft dus een positieve adviesstem uitgebracht. Dan gaan we over naar het volgende agendapunt.

5. Vaststelling van de jaarrekening 2022

De voorzitter

Ook weer een stempunt. De vaststelling van de jaarrekening. De Algemene Vergadering wordt gevraagd om de officiële ESEF-versie van de jaarrekening over het boekjaar 2022 vast te stellen. De jaarrekening is gecontroleerd door EY. De accountantsverklaring van EY is opgenomen op pagina honderdzestien (116) tot en met honderdeenentwintig (121) van het jaarverslag. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van de Auditcommissie, Jack de Kreij, die dit onderwerp nader zal toelichten. Jack.

⁴ Percentage stemmen voor na rectificatie: 87,54%

Jack de Kreijl

Dank je wel, Derk. De voorzitter maakt een referentie naar de zogenaamde ESEF officiële jaarrekening. Die vier letters die staan voor European Single Electronic Format. Dat is de digitale jaarrekening die de vennootschap indient bij de AFM. De jaarrekening die u ziet op de website of digitaal is daarvan afgeleid. Als we kijken naar de jaarrekening, die bevindt zich op pagina drieënzeventig (73) tot en met honderdtien (110), dan praten we hier over de balans, de winst- en verliesrekening, de cashflowontwikkelingen en alle toelichtingen die u op deze financiële gegevens betrekking hebben. Als we kijken naar pagina negenenveertig (49) en vijftig (50) van het totale jaarverslag hebben we als Auditcommissie een samenvatting gemaakt van alle onderwerpen die wij het afgelopen jaar intensief hebben besproken met het management, met de externe accountant en met de interne accountant. U moet daarbij denken aan de reguliere balansposten, de winst- en verliesrekening, maar ook het complexe IFRS 15 omzetverantwoordingsmechanisme. Hoe vertaal je nou zo'n contract naar 'operational revenue' en naar financiële 'revenue' in de winst- en verliesrekening, maar ook andere onderwerpen, zoals de accountantswisseling die later op de agenda staat.

Het onderwerp dat al regelmatig aan de orde is gekomen deze ochtend is natuurlijk de duurzaamheidsrapportages in de toekomst. Er zijn internationale richtlijnen die zijn uitgevaardigd waaraan de onderneming in de komende jaren moet gaan voldoen. In de voorbereiding op al die rapportages, nemen wij dat allemaal door. Cybersecurity, compliance, en een veelheid aan onderwerpen. Ik breng de samenvatting op pagina negenenveertig (49) en vijftig (50) dan ook graag onder de aandacht. Met deze korte inleiding wil ik graag Tom de Kuijper, dat is de verantwoordelijke accountant van EY, de gelegenheid geven om zijn controle en zijn accountsverklaring kort toe te lichten.

De heer de Kuijper

Dank meneer de voorzitter, mijn naam is Tom de Kuiper. Ik ben externe accountant bij EY en in die hoedanigheid ook de externe accountant van TomTom. Ik zou graag van de gelegenheid gebruik willen maken om onze controle toe te lichten. Dat zal ik doen aan de hand van drie onderwerpen om de reikwijdte van onze controle te schetsen. Wat hebben we precies gecontroleerd? Vervolgens, wat is onze controlestrategie en de uitvoering daarvan? Ten slotte, de conclusies.

Allereerst, wat hebben we gecontroleerd? Dat is de enkelvoudige en de geconsolideerde jaarrekening van TomTom. We stellen vast of het jaarverslag voldoet aan wet- en regelgeving en of dat consistent is met de jaarrekening. Daar hoort ook het remuneratieverslag bij. Nieuw dit jaar is dat wij 'limited assurance' hebben afgegeven op een aantal niet-financiële KPIs.

Vervolgens onze controlestrategie en de uitvoering hiervan. Ik doe dit niet alleen, want ik heb een team van ervaren accountants die mij hierbij ondersteunen, maar ik maak ook gebruik van specialisten. Specialisten op het gebied van IFRS, belastingen, IT en waarderingsspecialisten. Daarnaast zetten wij forensische experts in als onderdeel van ons team om ook rekening te houden met zaken zoals mogelijke fraude en niet-naleving van wet- en regelgeving.

Wij hebben de materialiteit afgelopen jaar, die richting geeft aan onze controle, vastgesteld op €5,3 miljoen. Dit kunt u teruglezen op pagina honderdzesentien (116) van het jaarverslag. Vervolgens maken wij een risico-inschatting waarbij we rekening houden met continuïteitrisico's zoals fraude en niet-naleving van wet- en regelgeving, cybersecurity, maar uiteraard ook de verschillende posten die in de jaarrekening staan en ook de kennis van de processen die we hebben van TomTom.

Dan zijn er altijd onderwerpen in een controle waar we meer dan bijzondere aandacht voor hebben. We noemen dat een kernpunt van de controle. Net als vorig jaar is dat Location Technology of de omzetverantwoording ten aanzien van Location Technology. Met name IFRS 15, waaraan Jack al refereerde, is bijzonder complex en door de schattingen die gebruikt worden, in combinatie met de omvang en het belang van deze post voor de jaarrekening van TomTom, maakt dat het een kernpunt is van de controle.

Hoe doen wij dat dan? Wij hebben dat ook omschreven in de jaarrekening op bladzijde honderdachtien (118). De kern is dat wij vaststellen of de regels van IFRS 15 nageleefd zijn, vervolgens of de schattingen juist en consistent toegepast zijn, of deze ook aanvaardbaar zijn voor ons en ten slotte of alle toelichtingsvereisten van IFRS 15 ook zijn nageleefd.

Het belangrijkste onderdeel van die controle is dat wij een uitgebreide detailanalyse doen op alle verkoopcontracten van TomTom en die bovenstaande punten betrekken in die detailanalyse. Vervolgens concluderen wij dan ook dat uit dit werk geen bijzonderheden naar voren zijn gekomen.

Dan kom ik al een beetje uit bij de conclusies. We hebben een goedkeurende controleverklaring afgegeven bij zowel de enkelvoudige als de geconsolideerde jaarrekening. We hebben vastgesteld dat het jaarverslag voldoet aan relevante wet- en regelgeving en consistent is met de jaarrekening. Zoals ik al eerder aangaf hebben wij daarnaast '*limited assurance*' afgegeven op een aantal niet-financiële KPI's. Er resteren na afgeven van deze controleverklaring dan ook geen significante controleverschillen.

Ten slotte wil ik nog heel even stil staan bij de communicatie met de Auditcommissie, de Commissarissen en het Bestuur. Ik ben afgelopen jaar bij de verschillende Auditcommissies aanwezig geweest. Daar is gelegenheid tot spreken, zowel in aanwezigheid van het bestuur als ook, zoals goed gebruikelijk, zonder aanwezigheid van het bestuur. Gedurende het jaar is er meer dan voldoende aandacht en prioriteit voor de uitkomst van onze controle, op de voortgang van onze controle en de punten die we aandragen die worden ook opgevolgd. Ik zou de relatie willen omschrijven als open en transparant en '*the tone at the top*' die ik ervaar is goed en daar zou ik het voor nu even bij willen laten. Ik ben uiteraard beschikbaar voor vragen naar aanleiding van onze controle. Ik geef dan het woord graag terug aan de voorzitter.

De voorzitter

Dank je, Tom. Dank ook, Jack. Zijn er vragen over dit punt? De heer Jorna.

De heer Jorna

Dank u voorzitter. Jorna, VEB. Voorzitter, een post in de balans is '*goodwill*' en dat is er eigenlijk één die een beetje mijn verbazing heeft gewekt. Ik kan me nog herinneren dat Tele Atlas gekocht werd voor €1,8 miljard, geloof ik uit m'n hoofd. Er is inmiddels €1,6 miljard op afgeschreven en ik neem aan dat die €200 miljoen die nu aan '*goodwill*' nog op de balans staat voortkomt uit de aanschaf van Tele Atlas? Hoe lang houdt je '*goodwill*' op je balans en kan je zeggen dat datgene wat je gekocht hebt nog enige functionaliteit heeft? Is Location Technology daar nog aan gekoppeld?

Als je dan kijkt naar die €200 miljoen, is daar nog waarde aan toe te kennen in Location Technology? Bestaat er überhaupt nog iets van Tele Atlas? Is het een klantenbestand, is het iets anders of zou je dat af moeten boeken en een '*impairment*' last nemen van €200 miljoen? Je geeft momenteel een verkeerde voorstelling van zaken over je eigen vermogen en dat heeft wel z'n consequenties voor solvabiliteit en hoe je balansen in elkaar zitten. Dus dat waren de vragen ten aanzien van '*goodwill*'.

Dan kijken we naar het perspectief. Na 2025 zien we dat voor locatietechnologie €600 miljoen omzet en tien procent (10%) '*cash flow*' geprognoseerd wordt. Als je nu al kijkt naar de '*cash flow*' prognose, dan is die voor 2023 al gedaald van vijf procent (5%) naar nul procent (0%). Analisten geven al voorspellingen voor een negatieve '*cash flow*' voor 2023 - voor wat het waard is. Maar uw eigen perspectief is al gedaald naar nul procent (0%). Klopt dat? Als we dat zien en we zien die groei van die omzet, vertaalt zich dat dan ook naar winst en kas genererend vermogen?

De uitgestelde omzet. We hebben gezien dat dat altijd een moeilijke post was om in te schatten. Hoeveel is dat nou? Wanneer komt het vrij? Wat kunnen we het als omzet rekenen? Wanneer kunnen we de winst erop pakken? Er is nu een stelselwijziging doorgevoerd, verklaart u in het jaarverslag, en dat bracht €10 miljoen op in 2022. Daarnaast calculeert u dat volgend jaar een opbrengst van €40 miljoen naar voren gehaald gaat worden uit die pot 'deferred revenue'. Ik heb altijd begrepen van u dat IFRS het verbod om de winst zo te nemen. Wat is er veranderd om nu onder IFRS te kunnen zeggen: 'wij trekken die uitgestelde omzet naar voren?'. Het kan ook zijn dat ik het helemaal niet begrijp en dat ik ernaast zit hoor, maar ik laat me graag overtuigen.

Dan de vragen voor de accountant. Er is voor de accountant vanuit zijn vakorganisatie een nieuwe Handreiking gekomen, Handreiking 1118 uit mijn hoofd. Die Handreiking geeft aan dat de accountant, als hoeder van het maatschappelijk verkeer, een grotere rol moet nemen in de aandeelhoudersvergadering. Hij moet meer zeggen wat hij heeft gevonden en hij moet meer zeggen over elementen die niet direct samenhangen met de financiële verslaglegging van de jaarrekening. Hij gaf net al een voorzetje over 'the tone at the top', dus dat was één. Maar cultuur, cyberrisico's en dat soort zaken staan er ook op. Deze beweging wordt door alle managing partners van de grote kantoren onderschreven, dus ik neem ook aan door de EY-partner van TomTom. Er moet anders worden opgetreden dan wat we gewend waren en er moet meer informatie komen. Wij vragen daarom aan u en aan de accountant. Heeft u al gesprekken gevoerd over deze Handreiking en de manier van invullen? Kunt u ons mededelen, de accountant of uzelf, welke onderwerpen er in de 'management letter' stonden en wat hij van die onderwerpen vond? Ik denk bijvoorbeeld aan de maatregelen van interne controle. Op welk niveau zitten die?

Een andere vraag aan de accountant is of hij uw inschattingen als conservatief of agressief inschat. Allebei zijn goed, maar wel vanuit een bepaalde bril bekeken.

Daarnaast viel mij in vergelijking met vorig jaar één zin op. Vorig jaar zei de accountant ten aanzien van die aannames en veronderstellingen van het management "we agree". Dit jaar schrijft hij "it is within acceptable range". Kan hij uitleggen waarom hij nu een, misschien in mijn ogen, wat zwakkere bewoording gebruikt dan vorig jaar?

Als laatste, kan hij aangeven of hij vindt dat u voor de CSRD al op de goede weg bent om te voldoen aan de rapportageverplichtingen? Dat was het.

De voorzitter

U had ook nog een vraag over ESG?

De heer Jorna

Zullen we dat maar doen?

De voorzitter

Nou ja, het is aan u.

De heer Jorna

Ja, ESG-beleid. Scope 1 en scope 2. Als ik kijk naar TomTom, dan zie ik een erg schoon bedrijf. U kunt proberen wat te doen aan uw gebouwen, zoals de energierekening wat proberen te verlagen. Daarnaast kunt u, zoals de heer Vreeken al zei, misschien wat doen met transport. Waarom kunt u pas in 2030 CO₂ neutraal zijn? Kan dat niet eerder? Als je het gebouw huurt, dan zeg je tegen je huisbaas: "we zoeken iets anders of je legt er zonnepanelen op."

Het blijft niet bij scope 1 en scope 2, want scope 3 komt er ook aan. Nu geeft u aan dat u, wat betreft scope 3, inspanningen wilt leveren ten aanzien van 'cloud computing'. Op welke wijze denkt u het voor elkaar te krijgen om uw leveranciers en de mensen waarmee u samenwerkt via 'cloud computing' minder CO₂ te laten uitstoten?

De voorzitter

Dank u wel. Dan geef ik eerst het woord aan Taco voor de drie of vier financiële vragen.

Taco Titulaer

Tele Atlas is in 2008 gekocht voor €2,9 miljard. Daar zat ook €200 miljoen aan cash in, dus dat was €2,7 miljard. We hebben dat op de balans gezet. Gedeeltelijk in 'goodwill' en gedeeltelijk in 'assets'. Als je dan een 'impairment test' doet, dan ga je eerst kijken naar de 'assets' en dan pas naar de 'goodwill'. We hebben ook een aantal jaar geleden besloten om te stoppen met kapitaliseren. Wij geloven dat het kapitaliseren van software niet opportuun is, omdat software eigenlijk nooit af is en je daar constant in moet blijven investeren.

Als je jezelf op een gegeven moment in een situatie bevindt waar je een paar €100 miljoen kapitaliseert en een paar €100 miljoen afschrijft, dan is dat veel werk voor dezelfde uitkomst. Dus sinds 2018 zijn wij daar gefaseerd mee gestopt. Wij hebben de resterende 'assets' van Tele Atlas versneld afgeschreven en daar zijn we inderdaad nu mee klaar. Als je kijkt wat er nu nog aan 'intangible assets' op onze balans staat, dan is dat heel beperkt. Ik weet niet precies uit m'n hoofd maar €60, €65 miljoen in die grootte.

Om te kijken wat de waarde is van je database, pak je dus de 'goodwill' en die €65 miljoen, en dan doe je daar een 'impairment test' op. Dat doen we elk jaar. Heel formeel doen we dat aan het einde van het jaar ook. Dat is ook uitgebreid beschreven in het jaarverslag. Bij de eerste kwartaalcijfers was er geen reden om daarvan af te zien, omdat we conform budget opereren. De 'impairment test' is gebaseerd op het budget wat je dan als vooruitzicht hebt. Dan zie je dat ook mede gebaseerd op de 'order intake' van Automotive van meer dan €2 miljard, dat we een uitgebreide 'headroom' hebben, die dus geen 'trigger' geeft om verder af te schrijven dan wel op de 'assets', dan wel op de 'goodwill'.

De heer Jorna

Dat verhaal begrijp ik. U vraagt zich of u het kapitaliseren van de ontwikkeling van uw software moet afschrijven en dan weer op moet boeken, maar dat is toch geen 'goodwill'? Dat heeft niks met 'goodwill' te maken. 'Goodwill' heeft u betaald bij de overname van een bedrijf en dat activeert u, dat is eigenlijk oneindig. U heeft daarop afgeschreven, maar er is nog geen respons waar die €200 miljoen nou uit bestaat.

Taco Titulaer

Ja, dat is het kaartenplatform. Dus als je kijkt naar de waarde van het kaartenplatform, dan kijk je dus naar de 'goodwill' en naar de 'assets' die je hebt. Als je daar een waardering op doet, op basis van toekomstige omzetstromen en kasstromen, en daar is geen trigger om te zeggen dat het bedrag te groot is, dan schrijf je daar dus niet op af of je neemt geen 'impairment'.

De heer Jorna

Je neemt geen 'impairment'. Als ik zie wat er allemaal voor ontwikkelingen zijn en ik zie de nieuwe 'maps' ontwikkelingen, de nieuwe technologieën die daar zijn dan heeft dat toch niets meer met te maken met Tele Atlas? Dus er is van Tele Atlas, denk ik, in het huidige TomTom van nu nul meer aanwezig.

Alain de Taeye

Nee, dat is niet waar.

De heer Jorna

Nou kijk, dat antwoord zocht ik.

Harold Goddijn

Ja, dat is echt niet het geval. In het kaartenplatform zit heel veel content die de afgelopen jaren is verzameld. Dat wordt nog steeds ook bijgehouden. Dat is een essentieel onderdeel van het kaartenplatform en daar zit ook onze 'value add'. Het feit dat we die data hebben, stelt ons ook in staat om zo'n nieuw kaartenplatform te bouwen.

De heer Jorna

Nee, oké. Dan is het helder. Ik ging er eigenlijk vanuit dat alles nieuw was en er niks meer van Tele Atlas in zit.

Harold Goddijn

Nee, er zit nog steeds een hele grote basis van data die over de afgelopen dertig jaar zijn verzameld in die kaart. Maar er komt wel steeds meer bij, er wordt steeds meer bovenop gebouwd. Maar goed, die basis moet ook echt kloppen, anders is er weer een andere functionaliteit in je platform die het niet doet. Dat is allemaal opgebouwd en de kennis om het te verzamelen is ook opgebouwd en belegd in de 'assets' die nu nog op de balans staan.

De heer Jorna

Oké.

Taco Titulaer

De tweede vraag ging over de 'free cash flow'. U zei dat de analisten geen vrije kasstroom voorspellen voor dit jaar.

De heer Jorna

Nee, negatief twee procent (2%).

Taco Titulaer

Ik heb het er even bij gepakt. De consensus zit op vijf procent (5%).

De heer Jorna

Vijf?

Taco Titulaer

Ja.

De heer Jorna

In uw eigen verwachting is dat toch verlaagd naar nul?

De voorzitter

Over welk jaar hebben we het nu?

De heer Jorna

2023.

Taco Titulaer

Sorry, ik moet mezelf corrigeren, ik zat naar de delta te kijken. Zij zitten op een minimale 'free cash flow' generatie, niet die vijf procent (5%). We hebben zelf nul tot vijf procent gezegd (0%-5%), dus zowel de analisten als wijzelf verwachten een positieve 'free cash flow' dit jaar.

De heer Jorna

Wel positief, maar als je dus tien procent (10%) wilt halen in 2025 en de omzet moet ook met tien (10%) toenemen, dan moet die 'free cash flow' toch een keer aantrekken? Die moet toch niet nul tot vijf procent (0%-5%) en eerder bij nul procent (0%) dan bij vijf procent (5%) zijn? Ik begrijp niet dat als je zegt dat je tien procent (10%) meer omzet wilt maken en ook tien procent (10%) 'free cash flow' in 2025 wilt hebben, dat je dan nu de aanzet niet ziet in die 'cash flow'?

Taco Titulaer

Ja, die zien we ook.

De heer Jorna

En niet nul tot vijf procent (0%-5%).

Taco Titulaer

Als je het vergelijkt met vorig jaar.

De heer Jorna

Daar was het negatief.

Taco Titulaer

Ja, dus dan is het dit jaar dus een stuk sterker.

De heer Jorna

Ja, dat had een reden, omdat er fors geïnvesteerd moest worden met de nieuwe technologie en dat er een reorganisatielast van bijna het hele verlies van ruim €20 miljoen genomen moest worden.

Taco Titulaer

Ik heb die reorganisatielast er even uitgehaald en dan hebben we nog steeds een negatieve 'free cash flow' vorig jaar. Die forse investeringen, die blijven ook doorgaan. De 'free cash flow', die je ziet vorig jaar ten opzichte waar we nu verwachten dit jaar te zijn, is een duidelijke verbetering. Vijf basispunten of zelfs meer.

De heer Jorna

Dus je blijft eigenlijk in het werkkapitaal. Dan gaat u door op dezelfde voet, zodat het 'free cash flow' model, eigenlijk het kas genererend vermogen van TomTom, ook in 2023 nog onder druk staat. Maar dan gaan we daarna naar die tien procent (10%) toe groeien. Dan zijn de jaren 2024 en 2025 de jaren waar geoogst moet gaan worden en het werkkapitaal wat je gebruikt ook moet gaan verminderen. Anders komt u er niet.

Taco Titulaer

We verwachten dat die verbetering niet zozeer vanuit werkkapitaal komt, maar door een betere 'bottom line'. Dus betere cijfers aan de onderkant.

De heer Jorna

Ja, winst.

Taco Titulaer

Ja, winst inderdaad. De derde vraag die u stelde, daar zijn we met de Q4 cijfers uitgebreid op ingegaan. We hebben dat ook herhaald met de eerste kwartaalcijfers op de tweede pagina van het persbericht onder de 'outlook'. Hierin geven we aan dat, door het veranderen van de aanbiedingen richting onze Automotive klanten, we een groter percentage van de gefactureerde omzet direct mogen nemen. Dus we rapporteren zowel 'reported Automotive revenue' als 'operational Automotive revenue'. Daar zit altijd een gat tussen. 'Operational Automotive revenue' is het best vertaald met 'billings', dus de echte rekeningen die je aan de Automotive klanten in rekening brengt. IFRS heeft daar altijd van gezegd dat je een bepaald percentage direct mag nemen in je 'P&L' en een bepaald percentage moet je op de balans zetten. Dat percentage is verschoven door het veranderen in aanbidding met als gevolg dat er nog steeds een delta is.

Ook dit jaar is er een delta tussen 'operational revenue' van Automotive en 'reported Automotive revenue', alleen die delta is kleiner geworden. Dus als we dit jaar ongeveer €325 miljoen aan 'reported Automotive revenue' verwachten, dan zal de 'operational revenue' van Automotive ongeveer €10 miljoen hoger liggen. Die €10 miljoen is de delta en zal dan naar de balans gaan. Met de tijd komt deze terug via de 'P&L'.

De voorzitter

Dan had u een opmerking over de rol van de accountant. De discussie daarover is ons ook bekend. Ik kijk even naar Jack om daar iets over te zeggen.

Jack de Kreij

Voordat ik dat doe, Derk, ik dacht dat de heer Jorna op een gegeven moment de opmerking maakte dat wij een stelselwijziging zouden hebben doorgevoerd toen u het had over 'deferred revenue' en 'revenue recognition' in het vierde kwartaal. Technisch gezien is dat geen stelselwijziging. Dat is wel belangrijk om even te benadrukken. Het is namelijk zo dat die contracten die TomTom afsluit volgens die hele complexe methodologie van IFRS 15 gewaardeerd worden. Sorry dat ik het zo moet uitleggen, maar die contracten moeten dan volgens de zogenaamde 'performance obligation criteria' worden gedefinieerd. Dus, wat zijn nou de momenten waarop TomTom een prestatie levert dat leidt tot 'revenue recognition'? De veranderingen in de manier waarop die contracten worden samengesteld hebben ook invloed gehad op de timing op het moment waarop je die 'revenue recognition' kan doen. Dat is nog steeds hetzelfde stelsel. Dat is dus geen stelselwijziging. Voor alle zekerheid, er is dus geen wijziging geweest in de methode.

De heer Jorna

Dank u voor die toelichting, anders zat ik op het verkeerde been.

Jack de Kreij

Dan gaan we naar de accountant. U vroeg of wij bekend waren met de Handreiking. Daar zijn wij absoluut bekend mee. Formeel is die van toepassing op de AvA's van 2024, maar wij hebben al met de accountant van gedachten gewisseld. Er zitten heel veel elementen in die Handreiking. Eén van die elementen is dat de beroepsgroep zegt duidelijker te willen zijn in de AvA. Blijkbaar zijn er AvA's waar de accountant op één of een manier vrij complexe onderwerpen heeft toegelicht. Tegelijkertijd geeft u een gebied aan waar we zelf nog naar aan het kijken zijn. Als er nou vragen zijn die niet direct op die controle van toepassing zijn, vinden wij het uitermate moeilijk om een accountant in de gelegenheid te stellen om daar vragen over te beantwoorden, want dat zijn allerlei complexe situaties. Om u enige duidelijkheid te verschaffen over de gesprekken die wij hebben gevoerd met de accountant over dit onderwerp, stel ik voor dat Tom de Kuijper even kort toelicht hoe de externe accountant in relatie tot die Handreiking staat met betrekking tot die verschillende onderwerpen waar we het net over hadden.

Tom de Kuijper

Dank je, Jack. Sowieso ben ik blij dat je aangeeft dat het inderdaad geen stelselwijziging is, anders zou ik dat moeten doen. In het kader van de rol van de accountant op de aandeelhoudersvergadering hebben wij daar zeer uitgebreid over gesproken, zowel intern bij EY, extern met de andere kantoren, en ook met Jack ter voorbereiding op deze meeting. We hebben ook met Derk gesproken om te bespreken wat we wel en wat we niet tijdens zo'n vergadering gaan doen. Ik wil één ding duidelijk maken. Ik voel mij niet geremd om hier zaken mede te delen, dat geldt ook in de gesprekken die wij met de Raad van Bestuur hebben. Ik ben echter wel van mening dat wij de expertise moeten hebben en ook onderzoek verricht moeten hebben naar die onderwerpen waar wij toelichting op geven. Onderwerpen die ik ook vandaag benoemd heb, dat zijn onderwerpen waar ik observaties bij heb, waarbij ik deelgenoot ben geweest van bepaalde discussies met TomTom en waarvan ik vind dat ik er zelf in ieder geval verstand van heb en er ook zinnige uitspraken over kan doen. Het zijn ook onderwerpen die in ieder geval in de media genoemd worden. Waar ik minder expertise in heb, denk ik dat het ook niet mijn plaats is om daar toelichting op te geven. Dus ik hoop dat dat een beetje helpt.

De heer Jorna

Jullie hebben specialisten genoeg. Ik kan me dat voorstellen, want ook ik heb die NIVRA-opleiding toentertijd gedaan en ze hebben met mij nog nooit over cultuur gesproken, waardoor het zou kunnen zijn dat u dat ook niet hebt gehad en dat u specialisten moet inschakelen voor die onderwerpen die er nu eigenlijk bij komen.

Tom de Kuijper

Zoals ik u aangaf, ik gebruik sowieso al specialisten vandaag de dag, voor de controle, bijvoorbeeld voor fraude, maar ook voor IT om naar cyberrisico's te kijken. Dat zijn dus onderwerpen waar we wel wat van weten. De cultuur is denk ik een element wat niet standaard zit in onze controle.

De heer Jorna

Met alle respect, u geeft ook een aantal onderdelen hieraan. Alleen wat u van cyberrisico's vond of van *'the tone at the top'* vond, daar is over gesproken en u geeft aan dat dat goed is. Maar die stap erna lees ik niet meer in het verslag. Die zou dus op de aandeelhoudersvergadering volgens die Handreiking nu gedaan moeten worden. Dat u zegt: 'wij hebben als basis voor onze controle de interne controle genomen.', et cetera. 'Op bepaalde onderdelen hebben wij gegevens gericht gecontroleerd, omdat...', en vul maar in. 'Daar vonden wij nog aanpassingen noodzakelijk en die aanpassingen hebben we ook in de *'management letter'* weggeschreven.' Zo ongeveer verwachten wij dat we in 2024 met elkaar omgaan.

De heer de Kuijper

Dat is mij geheel helder. Wij brengen overigens een *'management letter'* uit en daarin heb ik toelichting gegeven over bijvoorbeeld het cyberrisico. Wij bespreken dat ook met de directie en dat zijn ook onderwerpen die, naar mijn idee, voldoende hoog op de agenda staan van de directie. Mocht ik daar serieuze bevindingen over hebben, dan neem ik die mee in mijn controle en zal ik daar ook over iets opschrijven in mijn controleverklaring. Dat was nu niet het geval.

De heer Jorna

Maar wat waren nu de onderwerpen in uw *'management letter'*?

De heer de Kuijper

Dat vind ik een vraag voor de directie en niet voor mij.

De heer Jorna

Ik wil hem ook aan de voorzitter stellen. Mag ik vragen aan de accountant wat zijn onderwerpen waren?

De voorzitter

Jack.

Jack de Kreij

Ik kan de vraag niet tegenhouden, maar u bedoelt of ik hem wil beantwoorden?

De heer Jorna

Nee, uiteraard.

Jack de Kreij

Het is precies zoals de heer Kuijper zegt. We hebben een controle die *'risk-based'* is en alle risico's lichten we uitgebreid toe in de jaarrekening en het jaarverslag. De accountant kijkt naar of dat voldoende toegelicht is. Dat moet u een goed beeld geven van waar die aspecten zitten. Ten tweede, hij voert de controle uit en daar komen bevindingen uit. Als ze significant zijn, dan moeten ze dus op één of andere manier terugkomen in die controleverklaring. Daar staat alles in.

Uw vraag waar zo'n *'management letter'* over gaat. Die gaat vaak over aandachtsgebieden waar nog verdere verbeteringen of aanscherpingen gemaakt kunnen worden. Waar moet u dan aan denken? Stel, je hebt IFRS 15 *'revenue recognition'*. Voor elk contract moet er een *'position paper'* worden geschreven. Nu kan het zo zijn dat in zo'n *'position paper'* bijvoorbeeld een bepaalde zin staat waarvan wij zeggen: 'dat vinden wij eigenlijk minder duidelijk, dat zouden jullie de volgende keer iets meer moeten benadrukken.' Dit is niet significant voor het beeld van de jaarrekening. Geen tekortkoming, maar een verbeteringsonderwerp.

Dus wat wij proberen te doen, is een zo volledig mogelijk beeld te geven van alles wat cruciaal is voor u als aandeelhouder. Dat staat in het jaarverslag en wordt getoetst door de accountant. De *'key audit matters'* komen in de controleverklaring en u mag ervan uitgaan dat als er iets wezenlijks staat in de *'management letter'*, dat dat in één van die twee onderwerpen terugkomt. De *'management letter'* die wij hebben gekregen bestond uit allemaal observaties waar je verdere aanscherpingen en verbeteringen kan doorvoeren in je processen en documentatie.

De heer Jorna

Ja, als dat klein bier is, prima. Het gaat wat ver als een accountant een voorbehoud moet maken, omdat hij geconstateerd heeft dat bij de aanpassingen van de kaarten een wezenlijk probleem zit met de autorisatie. Bijvoorbeeld wie welke software mag aanpassen. Qua materialiteit stelt dat niks voor, denk ik, dus kan hij het weglaten. Alleen het is wel een heel groot risico. Zelf heb ik meegemaakt dat het derde cijfer achter de komma bij de renteberekeningen bij een bank afgerond werd naar een privérekening. En dat was een gigantisch bedrag.

Jack de Kreij

Zo heb je inderdaad duizenden voorbeelden waarin je moet afwegen wat de observaties zijn indien zo'n onderwerp wordt gesignaleerd en of dat invloed heeft op de jaarrekening. Wat u schetst –

De heer Jorna

Daar heeft u ook net het punt. Die Handreiking wil weg van het item of het invloed heeft op de jaarrekening. Dat doet er helemaal niet toe.

Jack de Kreij

Nou, dat is nu juist het meningsverschil dat wij mogelijk zouden kunnen hebben, omdat de primaire opdracht van die accountant is, en daar heeft hij ook de expertise voor, om die jaarrekening zo grondig mogelijk te controleren. Daar hangen heel veel onderwerpen mee samen en waar het om gaat is of wij daar een beetje een beeld bij kunnen krijgen. Ik vond dat u een goed voorbeeld had. U zei: "de onderneming maakt schattingen. Is dat nou agressief of neutraal?". Ik kan me voorstellen dat het onderwerpen zijn die onze meetings aan de orde komen indien de accountant daar een belangrijke observatie heeft of dat het heel agressief zou zijn.

De heer Jorna

Maar dat horen we zo meteen nog. De accountant richt zich heel erg op de presentatie van de jaarrekening en maakt daar geen voorbehoud of wat dan ook, of die juist is en te vertrouwen is in het maatschappelijke verkeer. Alleen wat je nu ziet is dat die accountant een prominentere rol in de aandeelhoudersvergadering moet krijgen volgens die Handreiking en ook moet ingaan op de niet-financiële informatie, de ESG doelen die eigenlijk ook wel weer samenhangen met beloningen en al dat soort zaken. Dus hij moet wat weggomen van of het invloed heeft qua materialiteit op de jaarrekening. Ja of nee. Als het nee is, nou oké, dan is het klaar.

Jack de Kreij

Ik denk dat we daarmee de discussie stoppen, maar met een laatste opmerking. Ik denk dat dat die discussie in de komende jaren gevoerd gaat worden. U zegt hij daarvan weg moet komen, maar het gevaar is dat hij dus op basis van die redenering zegt dat hij zijn onderzoek moet uitbreiden boven op de werkzaamheden die noodzakelijk zijn voor die controle van de jaarrekening. Ik ben daar als voorzitter uitermate huiverig voor, want ik wil gewoon dat er een hele goede controle van de jaarrekening plaatsvindt. Als er behoefte is bij aandeelhouders voor additionele informatie van onderwerpen dan denk ik dat dat primair bij het management ligt en de Raad van Commissarissen. We moeten voorkomen dat er een situatie ontstaat waarin de accountant de behoefte voelt om elke keer aanvullende onderzoeken te gaan doen, die niet nodig zijn voor de jaarrekening. Dat is een beetje mijn dilemma.

De voorzitter

Ja, het is een interessant onderwerp, meneer Jorna, wat volop in beweging is.

De heer Jorna

Het is ook een verdienmodel voor de accountants, denk ik.

De voorzitter

Nou ja, iedereen moet aan de kost komen.

Jack de Kreij

Er waren nog twee concrete vragen aan de accountant.

De voorzitter

Ja, even als algemeen punt. Wij zijn absoluut niet van plan om de accountant te muilkorven, maar wij willen wel graag dat hij uitspraken doet over onderwerpen waar hij verstand van heeft en onderzoek naar gedaan heeft en niet alleen maar met indrukken komt. Dat kunnen wij wel aan jou overlaten toch, Tom?

De heer de Kuijper

Zeker, zeker. Misschien even een paar andere vragen die nog gesteld zijn. De vraag over CSRD, is TomTom op de goede weg? Ik heb aangegeven dat we dit jaar voor het eerst *'limited assurance'* hebben gegeven op een aantal niet-financiële KPIs. Ik denk dat dit een hele goede stap is geweest, omdat dit de directie helpt om te ondervinden hoe het is om onderhevig te zijn aan accountscontrole in voorbereiding op CSRD. Ik denk dat het een hele goede keuze is geweest van de directie. Als wij daar ook daadwerkelijk onderzoek naar gedaan hebben, kunnen we er dan ook iets over zeggen, zoals we gedaan hebben en zoals je ook kunt lezen in het jaarverslag.

De andere vraag over de *'acceptable range'* in plaats van *'we agree'*. In de toelichting die ik zojuist gegeven heb, gaf ik volgens mij aan dat ik de schattingen aanvaardbaar vond. Dus ik denk dat ik daarmee dichterbij bij het woord zit dat u zocht, *'we agree'*. Het is meer *'alignment'* en het zorgt voor consistentie in bewoordingen dat wij gekozen hebben om te zeggen dat het in die *'acceptable range'* zit. Bij dezen bevestigen wij dat wij die schattingen aanvaardbaar vinden. Of deze schattingen dan conservatief of agressief zijn, zou ik meer zeggen *'in the middle of the road'*, om het zo maar te zeggen, in plaats van agressief dan wel conservatief. Dat waren volgens mij de vragen.

De voorzitter

Voor een navigatiespecialist is *'the middle of the road'* een mooie plek om te zijn. Taco, het ESG-beleid. Waarom 2030?

Taco Titulaer

De vraag is of we de doelen die we gesteld hebben voor 2030 eerder kunnen bereiken. Dat is een hele terechte vraag en daar gaan we ook alles aan doen. Echter, daar moet wel onderzoek naar plaatsvinden. Er zijn twee variabelen, één is in hoeverre die panden die we huren überhaupt duurzaam te maken zijn. Dit moet dan in samenspraak met de verhuurder. Kan je zomaar zonnepanelen op die panden zetten? Want even naar een ander pand gaan is natuurlijk ook niet een makkelijke keuze. Daarnaast zijn we het hele kantorenpark aan het rationaliseren. We zijn het aantal vierkante meters dat we gebruiken ook aan het reduceren, dus dat heeft dan ook gevolgen voor welke panden überhaupt *'in scope'* zijn. Het is een terechte vraag en ik hoop dat we daarop op termijn ook een meer ambitieuzere doelstelling neer kunnen zetten.

De voorzitter

Meneer Vreeken, gaat uw gang.

De heer Vreeken

Het leven is vrij simpel. In 2013 keken wij naar zonnepanelen op ons dak en vanwege een hele grote boom was dat op dat moment niet efficiënt. Wat heb ik gedaan? Ik ben naar Vandebroen gegaan. Mijn zonnepanelen lagen op een dak in Dronten. Voor TomTom is het heel simpel. We hebben nog heel veel lege daken van boerderijen. Dus neem eens contact op met Vandebroen en zeg dat jullie graag zonnepanelen leggen op honderd daken. Dus je hoeft het zélf niet te doen, maar je compenseert wel op een hele slimme, efficiënte manier. Het kost jullie geen moeite, het kost geen extra geld en je bent heel snel klaar. Vraag ook de eigenaar van de panden die gehuurd worden om hetzelfde te doen. Dan maken we tenminste snelheid.

De voorzitter

Oké, maar we hebben al toegezegd dat we zullen kijken naar de aanscherping van de doelstellingen in het algemeen.

De heer Vreeken

Jawel, maar –

De voorzitter

Nee, we nemen dit als suggestie mee.

De heer Vreeken

Ja, maar het gaat erom concreet dingen te doen en dat is vrij simpel en dit is een concreet voorstel.

De voorzitter

Het is een duidelijk voorstel. Ik stel voor dat we nu teruggaan naar meneer Jorna's vraag over '*cloud computing*'.

Taco Titulaer

We werken voornamelijk samen met AWS en Azure. Wij zullen in de contractonderhandelingen meenemen dat dit op een klimaat neutrale manier plaatsvindt.

De voorzitter

Wij zijn vast niet de enigen die dat tegen hen zeggen.

De heer Jorna

Aan welke maatregelen moet ik dan denken?

Taco Titulaer

Dat zij zelf de energie genereren.

De heer Jorna

Zelf energie generen? Ja.

De voorzitter

Oké. Zijn er nog andere vragen op dit onderwerp? De heer Vreeken.

De heer Vreeken

Ik heb een vraag aan de accountant en eventueel aan de heer Taco Titulaer straks even bij zijn benoeming. Ik heb het gevoel als je kijkt naar strategie, dat de marketinginspanningen nogal beperkt zijn. Hoe meer je communiceert, hoe meer marketing je doet, hoe sneller je groeit in z'n algemeenheid en hoe beter het gaat met de business. Als je kijkt naar sponsoring bijvoorbeeld, dan zie ik alleen dat een solar-wagentje wordt gesponsord. Voor de rest zie ik helemaal niets. Het kan aan mij liggen, dus ik ben benieuwd of het helemaal goed gaat, helemaal professioneel is. Ik hoor graag dat het heel goed gaat.

Een ander punt is maatschappelijke verantwoordelijkheid. Ik was blij met de suggestie van de heer Haank, want hij heeft een goed geheugen. Een jaar geleden kwam ik hier voor Artis. Toen zei u: 'waar moeten we dan naar kijken?' Ik laat dan even iets anders zien. Cor Zadelhoff, die heeft slechts €400 miljoen vermogen, sponsort Artis. Hij betaalt bijvoorbeeld het nieuwe aquarium. In deze Raad van Bestuur zit meer dan €1 miljard vermogen, dus zij zouden best wat kunnen doen. Het leeuwenverblijf wordt al door iemand anders gedaan, maar Artis zit zo dichtbij, daar zou de Raad van Bestuur echt iets mee kunnen doen. Dat maakt het verschil.

De voorzitter

Nee, meneer Vreeken, we moeten nu ophouden met allerlei suggesties te doen aan privépersonen en wat ze met hun vermogen moeten doen. Daar is deze vergadering niet voor.

De heer Vreeken

Nee, maar ze mogen het ook vanuit TomTom zelf doen. Ik denk dat TomTom daar meer aan kan doen. Veel zichtbaarder kan zijn. Want ik zie het bijna nergens qua marketinginspanning. Ja, en dat is dus ook de vraag voor de accountant.

De voorzitter

Ik neem aan dat de accountant geen oordeel heeft over onze marketinginspanningen?

De heer de Kuiper

Dat is juist. Wij zouden deze vergadering verder ook niet willen gebruiken voor marketinginspanningen ten behoeve van EY.

De voorzitter

Oké, dan stel ik voor dat we dit punt afronden. Tenzij er nog een hele brandende vraag is, gaan we weer over tot stemming. U kent inmiddels de procedure. De stemming is bij dezen geopend. We hebben een score van negenenennegentig komma negenenennegentig procent (99,99%) voor. Daarmee is het duidelijk aangenomen.

6. Decharge van de leden van de Raad van Bestuur

De voorzitter

Dan gaan we door met agendapunt nummer zes. Het betreft de decharge van de leden van Raad van Bestuur, wat ook een stempunt is. Voorgesteld wordt om aan de leden van de Raad van Bestuur decharge te verlenen voor de vervulling van hun taken en hun taak gedurende het boekjaar 2022. Voor zover deze taakvervulling blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt.

Zijn er nog vragen over dit onderwerp? Dat blijkt niet het geval. Dan gaan we over tot stemmen. Dan kunnen we vaststellen dat dit stempunt met negenenennegentig komma vijfennegentig procent (99,95%) is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft derhalve decharge verleend aan de leden van de Raad van Bestuur voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2022. Dank.

7. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen

De voorzitter

Dan komen wij aan de decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Agendapunt nummer zeven, ook een stempunt. Dit agendapunt is vergelijkbaar met agendapunt zes, alleen wordt nu voorgesteld aan de leden van de Raad van Commissarissen die in 2022 in functie waren decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar 2022. Voor zover daarvan blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt.

Zijn er nog vragen over dit onderwerp? Als er geen verdere vragen zijn, dan gaan we ook hier over tot stemmen op dit agendapunt. De stemming is open. De stemming is gesloten. Dit stempunt is met zesennegentig komma zesentachtig procent (96,86%)⁵ aangenomen. De Algemene Vergadering heeft decharge verleend aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gevoerde beleid voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2022.

8. Wijziging van het Beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur

De voorzitter

Het volgende agendapunt, nummer acht, is een wijziging van het Beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur. Ook een stempunt. Zoals eerder al aangegeven, heeft TomTom een Beloningsbeleid voor de leden van de Raad van Bestuur dat is goedgekeurd op 15 juni 2020. In principe wordt het Beloningsbeleid iedere vier jaar voorgelegd aan de Algemene Vergadering, maar het voorstel is om dit jaar een aantal wijzigingen door te voeren in dit Beloningsbeleid. Ik geef graag het woord aan Marili om dit verder toe te lichten.

Marili 't Hooft-Bolle

Ja, dank je Derk. Zoals u heeft kunnen zien, staan er twee aparte punten op de agenda, maar die hebben wel een samenhang. Dus misschien is het toch even goed om kort aan te stippen hoe dat zich met elkaar verhoudt.

Het bestuur heeft een Employee Investment Plan in werking laten treden waarbij werknemers de mogelijkheid krijgen om hun bonus van 2022 om te zetten in TomTom RSUs in plaats van uit te keren in cash. Dus ze gaan met hun eigen cash een investering doen in het bedrijf, met het beoogde doel om die €600 miljoen Location Technology en de 10% 'free cash flow' in 2025 te behalen. Daarnaast is er een bestaand Beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur, zoals ik dat eerder heb toegelicht. Op dit moment voorziet dit Beloningsbeleid niet in de mogelijkheid om een daadwerkelijk investeringsplan ook aan de Raad van Bestuur toe te kennen.

Dus agendapunt acht ziet op de wijziging van het daadwerkelijke Beloningsbeleid om de mogelijkheid te bieden aan de RvC om de Raad van Bestuur leden deel te laten nemen in een 'company investment plan' 'in general'. Dat is dus niet voor altijd of specifieke goedkeuring aan de RvC om ieder 'investment plan' toe te passen, want ieder specifiek 'investment plan' zal opnieuw aan de aandeelhouders worden voorgelegd. Dus punt acht zelf voorziet puur in de mogelijkheid van de RvC dat aan de Raad van Bestuur toe te kennen, omdat het onder het huidige Beloningsbeleid niet beschreven is. De rest van het Beloningsbeleid blijft dan ook ongewijzigd.

Vanuit de Raad van Commissarissen hechten wij er belang aan om de belangen van zowel TomTom als alle stakeholders met elkaar te verenigen. Deze wijziging in het Beloningsbeleid zorgt daarvoor dat op bepaalde momenten dus via een investment plan zou kunnen. Daarnaast faciliteert deze wijziging van het Beloningsbeleid de opbouw van het aandeelhouderschap van de Raad van Bestuur verder, zoals we onder de 'share ownership guidelines' hebben weergegeven. Het aanbieden van de participatie zien wij dus als een wijziging die in het belang kan zijn van de vennootschap en haar stakeholders.

⁵ Percentage stemmen voor na rectificatie: 96,72%

De vraag is om eerst te stemmen over punt acht en dan zal ik in punt negen nog even toelichting geven op het daadwerkelijke plan dat alleen ziet op de bonussen van 2022, die in 2023 geïnvesteerd kunnen worden. Dit is dus een eenmalig en niet een *'open-ended plan'*. Verder, is het goed om hierbij nogmaals aan te kaarten dat de agendapunt acht en negen twee aparte agendapunten zijn, waar allebei op gestemd zal worden. Indien het investeringsplan meer dan vijfenzeventig procent (75%) van de stemmen weet te krijgen en het voorgestelde beloningsbeleid dat niet haalt, dan wordt het plan beschouwd als aangenomen en kan er uitvoering worden gegeven aan het plan als afwijking van het bestaande beloningsbeleid dat goedgekeurd is in 2020.

Dan stel ik voor om over te gaan tot stemming over punt acht, Derk.

De voorzitter

Tenzij er uiteraard vragen zijn. Dat is het geval zie ik.

De heer Bongers

Ja, dank voorzitter. Mijn naam is Jan-Jaap Bongers en ik vertegenwoordig Teslin Capital Management. Wij beheren via het fonds Teslin Participaties ongeveer vijf procent (5%) van het aandelenkapitaal en we zouden graag een stemverklaring willen geven op dit punt.

Wij zijn ruim twee jaar geleden aandeelhouder geworden van TomTom omdat we zeer enthousiast zijn over de ontwikkelingen die TomTom doormaakt. Ten eerste heeft TomTom veel geïnvesteerd in het verbeteren en automatiseren van haar globale digitale kaart en is technologisch marktleider in het Automotive segment. Dit resulteert zichtbaar in een toename van marktaandeel.

Ten tweede, met de met de integratie van OSM maakt TomTom een grote stap in de productkwaliteit. Hierdoor kan het goed bewapend de strijd aan gaan met andere kaartleveranciers in de Enterprise markt. De adresseerbare markt en daarmee het groeipotentieel van TomTom wordt hierdoor aanzienlijk groter.

Ten derde, TomTom speelt een leidende rol in de transitie naar meer standaardisatie in de markt via de Overture Foundation in samenwerking met Amazon, Microsoft en Meta. Hierdoor kan de ontwikkeling van de digitale kaart weer een stap vooruitzetten, met TomTom in een sturende rol.

Als laatste zien we ook dat dat het TomTom lukt om exceptioneel talent aan zich te binden. Zoals *'senior'* mensen van Zalando, Google en Amazon. Dat dit soort talent zich committeert aan TomTom is voor ons een bevestiging dat de richting die TomTom opgaat de juiste is.

In november organiseerde TomTom een Capital Markets Day in Amsterdam. Wij vonden het een geslaagde dag en waren zeer enthousiast over het verhaal en de mensen die we daar hebben ontmoet en gesproken. TomTom kwam ook met een nieuwe middellange termijn doelstelling. In 2025 moet TomTom €600 miljoen locatie technologie omzet realiseren met meer dan tien procent (10%) *'free cash flow'*.

Wij steunen het voorstel van de Raad van Commissarissen om het bestuur extra te stimuleren om deze doelstellingen te behalen door hun de optie aan te bieden om hun jaarlijkse cashbonus te investeren in *'restricted stock units'*, waarbij deze specifieke RSUs verhoogd kunnen worden mits de doelstellingen gerealiseerd worden. Door deze aanpassing worden naar onze mening de belangen van de *'executive board'* en de aandeelhouders meer in lijn met elkaar gebracht. Wij gaan er dan ook vanuit dat het bestuur vertrouwen heeft in het behalen van deze doelstellingen en verwachten dat zij maximaal gebruik zullen maken van deze regeling. Dank u.

De voorzitter

Dank u wel. Verder nog vragen? Meneer Jorna?

De heer Jorna

Heel mooi gezegd door Teslin, als grootaandeelhouder. Wij onderschrijven dat. Wij zien ook dat er goede stappen gemaakt worden. De vraag is alleen of deze wijziging nodig is, want als je 'cash in the pocket' krijgt, dan kan je toch ook op de beurs kopen? Of is het zo dat je beter van deze regeling gebruik kan maken, omdat je een korting krijgt op de aandelen?

Marili 't Hooft-Bolle

Je krijgt in feite geen korting.

De heer Jorna

Ja, uitgesteld, want je gaat mee in de beweging.

Marili 't Hooft-Bolle

Er is een 'vest'-periode en voor de Raad van Bestuur zal er ook een 'hold'-periode aan worden toegevoegd. Je kunt dus niet vrijelijk handelen versus als je de aandelen zelf zou kopen. Het is aangeboden aan de werknemers en het verzoek ligt nu hier om dat ook aan de Raad van Bestuur aan te bieden, ook om hetzelfde signaal af te geven. De mogelijkheid bestaat nu niet onder het Beloningsbeleid. Als dat vandaag wordt toegekend, dan bestaat die mogelijkheid wel en kan de Raad van Bestuur datzelfde signaal geven aan de rest van de organisatie.

De heer Jorna

Dat is helder. Hoe zit het dan bijvoorbeeld als ik een kortetermijnbonus van bijvoorbeeld €10.000 krijg? Die kan ik dan investeren, dan kan ik drie jaar niet handelen en dan mag ik hopen dat over drie jaar de doelen bereikt worden, waarover de heer Bongers het net had, en dan krijg ik mijn aandelen? Als ze niet gehaald worden, loop ik risico en misschien wel zodanig dat ik al m'n geld kwijt ben.

Marili 't Hooft-Bolle

Exact.

De heer Jorna

Als ik nou mee wil liften op de ontwikkeling van TomTom, dan kan ik die €10.000 toch onder de arm nemen, naar de beurs gaan en aandelen kopen?

Marili 't Hooft-Bolle

Dat kan, want de keuze is natuurlijk aan de werknemer of de bestuurder om dat geld zelf te houden en te investeren in TomTom aandelen. In dat geval uiteraard wel onder de restricties van 'insider training' en alles wat daarmee verwant is. Het feit is echter dat een aantal mensen zich al heeft aangemeld voor het 'Employee Investment Plan'. Ze hebben gemiddeld meer dan zestig procent (60%) van hun bonus daarop ingezet, wat aangeeft dat ze vertrouwen hebben. Zij delen allemaal de verantwoordelijkheid van de executie van die strategie. En is het dan ook een mooie beloning daar een 'upside' voor te geven indien de doelstellingen worden gehaald?

De heer Jorna

Ja, maar krijg ik dan een bonus in cash?

Marili 't Hooft-Bolle

Nee, de uitkering is daadwerkelijk in RSUs, dus de bonus waar ze nu recht op hebben, die ze nu in hun zak zouden kunnen steken, die kunnen ze inzetten om RSUs te kopen waar ze tegen het einde van die drie jaar mogelijk een mooi rendement tegenover kunnen zetten. Voor het bestuur geldt dan uiteraard nog een additionele 'hold'-periode van twee jaar.

De heer Jorna

Ja, ik snap het allemaal, maar als kritische werknemer zou ik denken: 'waarom zou ik drie jaar gaan wachten op iets wat ik wel onderschrijf? Ik koop ze nu meteen voor die €10.000 en dan kan ik ze ook verkopen als de koers over twee jaar het dubbele is.' Dat kan ik niet als ik met uw plan meega.

Marili 't Hooft-Bolle

Klopt, maar zij krijgen dan niet de '*multiplier*' waarbij de daadwerkelijke aantal RSUs groter wordt op het moment dat de doelen zijn behaald.

De heer Jorna

Dat was mijn vraag. Waar is de '*multiplier*', waar is mijn voordeel als werknemer?

Marili 't Hooft-Bolle

In het aantal RSUs, dus het gaat niet om de waarde, maar op het aantal.

De voorzitter

Ik zou het graag nog verder willen verduidelijken. U noemde eerder het woord 'klein bier', geloof ik. Dit is natuurlijk zo voor individuen binnen het management. De achtergrond van dit voorstel is dat het in eerste instantie aangeboden werd aan een grote groep personeelsleden. Het management vond dat het correct zou zijn dat zij ook van deze mogelijkheid gebruik kon maken, omdat zij vonden dat het misschien raar over zou komen dat het management cash kreeg.

De heer Jorna

Het is een heel helder argument.

De voorzitter

Ja, het is dus niet bedoeld om de beloning van het management op die manier nog extra op te krikken. Het is meer een signaal naar de onderneming en naar de werknemers.

Marili 't Hooft-Bolle

Ter verduidelijking. Punt acht gaat er dus over om het Beloningsbeleid zo aan te passen dat de RvC de mogelijkheid heeft om überhaupt een investment plan aan te bieden aan de Raad van Bestuur. Punt negen gaat over het daadwerkelijke '*one-off*' investment plan dat gaat over de 2022 bonus die in 2023 geïnvesteerd mag worden.

De heer Jorna

Helder.

De voorzitter

Oké, als er verder geen vragen zijn over dit onderwerp - meneer Vreeken, gaat het over dit onderwerp of over iets in het algemeen?

De heer Vreeken

Wat wilt u?

De voorzitter

Als het niet over dit onderwerp gaat, ontnem ik u gelijk het woord.

De heer Vreeken

Dat vind ik een goed voorstel. Ik ben groot voorstander van ruimhartige beloningen van management, het personeel en de Raad van Commissarissen. Daarnaast ben ik voorstander van bedrijven waar het personeel zich prettig voelt. Je hebt op dit moment één à twee ton per jaar nodig om een beetje prettig te kunnen leven. Het gaat mij erom dat er goed voor de werknemers en het management wordt gezorgd. Ze moeten hier met plezier willen werken en ze moeten een prettig salaris hebben. Dat is voor iedereen belangrijk, want we hebben te maken met de kloof in de maatschappij. Als je nu onderin zit, moet je naar de voedselbank gaan en dat is niet altijd een pretje. Dus ruimhartigheid vind ik heel fijn.

De voorzitter

Oké, maar nogmaals en zoals al toegelicht, dit is niet bedoeld om ruimhartig te zijn, maar als signaal naar de andere werknemers die deze mogelijkheid krijgen om via aandelenopbouw nog meer betrokken te raken bij TomTom. Ruimhartigheid of niet, dat moet op een andere manier in het Beloningsbeleid aangepakt worden.

De heer Vreeken

Ja, maar aandelen zijn daar een onderdeel van.

De voorzitter

Zeker, maar dat is niet de oplossing. Op dit onderdeel. Maar goed, gaat u verder.

De heer Vreeken

Nee, dat was het.

De voorzitter

Oké, dan stel ik voor dat we overgaan tot stemmen op het Beloningsbeleid. De stemming is geopend. De stemming is gesloten. De uitslag is dat vierenzeventig komma drieëntwintig procent (74,23%)⁶ voor heeft gestemd. Dat is weliswaar duidelijk meer dan de helft, maar ik stel vast dat we met vierenzeventig komma drieëntwintig procent (74,23%)⁷ onder de vijfenzeventig procent (75%) zitten die nodig is voor goedkeuring van die agendapunt. Daarmee is het stempunt niet aangenomen.

Marili 't Hooft-Bolle

Derk, wacht even. We moeten ook nog over punt negen stemmen.

De voorzitter

Klopt ja, maar bij punt acht betekent dat dit stempunt niet is aangenomen en dat we terugvallen op het Beloningsbeleid dat tijdens de AvA van 2020 is vastgesteld. Wij zullen deze uitslag uiteraard in alle overwegingen meenemen wanneer wij het Beloningsbeleid dit jaar weer evalueren, maar dit punt is dus niet aangenomen, omdat wij de vijfenzeventig procent (75%) nodig hebben.

9. Goedkeuring van het Management Board Investment Plan 2023

De voorzitter

Dezelfde versterkte meerderheid geldt ook bij punt negen waar ik nu naar over ga. Dat ziet op het voorstel van de Raad van Commissarissen aan de Algemene Vergadering om de Raad van Commissarissen te machtigen om RSUs aan de Raad van Bestuur toe te kennen in overeenstemming met het Management Board Investment Plan 2023. Dat is het 'one-off' plan waar Marili het over had. Ik geef wederom graag het woord aan Marili voor een verdere toelichting.

⁶ Percentage stemmen voor na rectificatie: 73,06%

⁷ Percentage stemmen voor na rectificatie: 73,06%

Marili 't Hooft-Bolle

Dank, ik denk dat we daar de context al van geschetst hebben. Misschien belangrijk om nogmaals aan te stippen dat de restricties voor de Raad van Bestuur steviger zijn dan voor de werknemers. De werknemers krijgen een drie jaar 'vest'-periode en de Raad van Bestuur zal daarna nog een twee jaar 'hold'-periode hebben op de RSUs die met hun bonus gekocht zouden worden. Dat om (a) in de spirit van het Beloningsbeleid te blijven en (b) om te voldoen aan de Corporate Governance Code.

Ik denk niet dat we uitvoerig hoeven in te gaan op de voorgestelde 'boosters'. Kort gezegd gaat het erom dat het aantal RSUs in 2026 vermenigvuldigd kan worden op het moment dat de €600 miljoen Location Technology omzet en de 10% 'free cash flow' gehaald worden in 2025. Het plan is natuurlijk volledig risicodragend, want de koers kan ook de andere kant opgaan. Daarmee is niet gezegd wat de uitkomst ervan zal zijn. Stempunt negen gaat nu over het 'one-off' 'Management Investment Plan' voor 2023.

De voorzitter

Is er nog iemand die een vraag wil stellen over dit plan? Nee? Dan gaan we nu over tot stemming over dit plan. De stemming is geopend. De stemming is gesloten. Ik stel vast dat op dit punt eenennegentig komma vijfentwintig (91,25%)⁸ een positieve stem heeft uitgebracht en dat de Algemene Vergadering daarmee toestemming verleent aan de Raad van Bestuur om deel te nemen aan een het Management Investment Plan 2023. De Raad van Commissarissen is hierbij gemachtigd om de RSUs aan de Raad van Bestuur toe te kennen. Zoals eerder aangegeven, kan er uitvoering worden gegeven aan het plan als afwijking van het bestaande beloningsbeleid dat goedgekeurd is in 2020.

Marili 't Hooft-Bolle

Misschien even goed om op te merken dat het opmerkelijk is hoe deze twee agendapunten van elkaar verschillen. We gaan ervan uit dat daarmee wel het 'investment plan' aan de Raad van Bestuur kan worden toegekend.

De voorzitter

Ja, en we hopen op een mooie 'return on investment'.

De heer Jorna

We kunnen niks meer aan de stemming veranderen, maar kan het zijn dat de communicatie over punt acht niet goed geweest is?

Marili 't Hooft-Bolle

Het voelt alsof er een 'disconnect' zit en daarom heb ik ze behandeld in gezamenlijkheid. Het één is een puur technische verandering om de bewoording van het Beloningsbeleid aan te passen en plannen, zoals die onder punt negen, mogelijk te maken. Als er voldoende draagkracht is voor punt negen, dan is dat uiteindelijk de stem van aandeelhouder voor dit specifieke plan.

De heer Jorna

Want punt negen is eigenlijk de uitvoering van punt acht.

Marili 't Hooft-Bolle

Nee, niet helemaal. Punt acht is meer de vastlegging van dergelijke plannen in het beleid, maar het hele Beloningsbeleid wordt natuurlijk wel ter goedkeuring voorgelegd.

De voorzitter

Ja.

De heer Jorna

En bij punt acht stem je tegen en bij negen stem je voor?

⁸ Percentage stemmen voor na rectificatie: 90,85%

De voorzitter

Ja, wie zijn wij om stemmen in twijfel te trekken? Het is duidelijk dat de achtergrond was om dit mogelijk te maken. Ik denk inderdaad dat niet helemaal goed is overgekomen wat het belang was van punt acht in verband met punt negen. Het is wat het is, democratie en stemmen heeft zo nu en dan zijn complicaties.

De heer Vreeken

Nee, maar wellicht een idee om het terug te laten komen bij een eventuele BAvA of de volgende AvA. Daar valt wel iets mee te doen, zeker met dat marginale verschil. Soms gaat er iets mis met de communicatie. Nou, dat kun je dan herstellen.

De voorzitter

Wij zullen evalueren wat hier precies gebeurd is en met gezond verstand en naar de bevinding van zaken handelen.

De heer Vreeken

Heel mooi.

De voorzitter

Dank u wel.

10. Herbenoeming van Taco Titulaer als lid van de Raad van Bestuur

De voorzitter

We komen nu toe aan punt tien. De herbenoeming van Taco als lid van de Raad van Bestuur. De herbenoeming van Taco Titulaer staat op de agenda, omdat de vierjaarstermijn waarvoor hij als bestuurder is benoemd na deze Algemene Vergadering zal verlopen. Taco startte in 2005 bij TomTom als '*Group Controller & Treasurer – Head of Investor Relations*'. Sinds 2015, is hij lid van de Raad van Bestuur in de hoedanigheid van CFO. Vanwege zijn jarenlange ervaring in financiële functies binnen en buiten TomTom, zijn managementervaring, kennis van de business en de manier waarop Taco zijn rol als CFO heeft vervuld, is de Raad van Commissarissen verheugd dat Taco beschikbaar is om de functie van CFO te blijven vervullen. De Raad van Commissarissen heeft daarom bij unaniem besluit een bindende voordracht gedaan tot de herbenoeming van Taco als lid van de Raad van Bestuur voor een termijn van vier jaar, met ingang van vandaag – 14 april 2023. Deze termijn zal eindigen na de algemene vergadering in 2027.

Zijn hierover vragen? Dat is niet het geval. Dan gaan we over tot stemmen. Ah, meneer Vreeken.

De heer Vreeken

Ik ben erg blij dat Taco nog voor een volgende termijn gaat van vier jaar. Ik wil graag van hem vernemen hoe hij de afgelopen vier jaar, of eventueel de afgelopen achttien jaar, heeft ervaren. Daarnaast wil ik weten hoe hij het komende jaar voor zich ziet. Het is een mooi team, denk ik, en als je vier jaar verder wilt gaan in deze dynamische tijd, dan heb je daar een visie op. Daar ben ik benieuwd naar.

De voorzitter

Taco, kun je je enthousiasme iets toelichten?

Taco Titulaer

Als ik terugkijk op de afgelopen achttien jaar, vanaf het moment dat ik begon bij TomTom in 2005 tot en met nu, is er inderdaad ontzettend veel veranderd. Ik denk dat het als financiële medewerker, maar later ook als CFO, niet altijd makkelijk is. Je wordt constant geconfronteerd met de wijzigingen in de markt waarin je opereert en ook allerlei wijzigingen in planningen en rapportageverplichtingen et cetera. Dat houdt het ook wel erg interessant, leuk en uitdagend om te doen. Ik deel de mening van menig investeerder dat de TomTom Capital Markets Day en de strategie die we daar hebben uitgedragen mij heel veel vertrouwen geeft voor de komende jaren. Dat we niet alleen maar die '*top-line growth*', maar ook wat voor de CFO zo belangrijk is, de '*bottom-line growth*' eindelijk eens gaan halen. Ik kijk er dus naar uit om deel te blijven uitmaken van het team dat dat gaat realiseren.

De heer Vreeken

Dank u voor de toelichting.

De voorzitter

Dank voor de toelichting, Taco, wij zien ook uit naar de continuering van de samenwerking. Mag ik overgaan tot stemming? Stemming is geopend. En hierbij gesloten. Dan kunnen we vaststellen dat het aantal voorstemmen negenennegentig komma zesennegentig procent (99,96%) is.

Bravo, gefeliciteerd, Taco. Laten we daarnaast onszelf feliciteren met het aanblijven van Taco voor wederom vier jaar.

11. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot inkoop van eigen aandelen door de Vennootschap

De voorzitter

Dan komen we toe aan agendapunt nummer elf. De bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot inkoop van eigen aandelen. Ook wederom een stempunt. Het voorstel aan de Algemene Vergadering is om de Raad van Bestuur te machtigen tot inkoop van eigen aandelen in het kapitaal van de Vennootschap op de beurs of anderszins, onder de volgende voorwaarden: (i) tot maximaal tien procent (10%) van het geplaatste aandelenkapitaal per 14 april 2023, en (ii) tegen een minimale prijs van de nominale waarde van een aandeel TomTom en een maximale prijs van honderdtien procent (110%) van het gemiddelde van de slotkoersen van een aandeel TomTom op Euronext Amsterdam van de laatste vijf handelsdagen voorafgaand aan de dag van inkoop. De machtiging aan de Raad van Bestuur tot verkrijging door de vennootschap van eigen aandelen wordt gevraagd voor een periode van 18 maanden en geldt dus tot 15 oktober 2024.

Zijn hierover nog vragen? Dat is niet het geval en dus kunnen we overgaan tot stemmen. Stemming is geopend. Hierbij gesloten. Dan stel ik vast dat dit agendapunt met een score van negenennegentig komma drieënzestig procent (99,73%)⁹ is aangenomen.

12. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot uitgifte van gewone aandelen of tot het verlenen van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen tot tien procent (10%) voor algemene doeleinden

De voorzitter

Agendapunt twaalf betreft de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot uitgifte van gewone aandelen of tot het verlenen van rechten tot verkrijgen van gewone aandelen tot tien procent (10%) voor algemene doeleinden. Het voorstel aan de Algemene Vergadering is om de Raad van Bestuur te machtigen om, met de voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen dan wel rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen te verlenen tot tien procent (10%) van het aantal uitstaande gewone aandelen per 14 april 2023. Deze tien procent (10%) kan aangewend worden voor algemene doeleinden, waaronder, maar niet beperkt tot fusies en overnames of de uitvoering van TomTom's langetermijn Beloningsbeleid. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 15 oktober 2024.

Zijn er op dit punt nog vragen? Dat is niet het geval, dan kunnen we overgaan tot stemming. Stemming is bij deze geopend - en gesloten. Ik stel vast dat dit punt is aangenomen met negenennegentig komma eenentachtig procent (99,81%)¹⁰ van de stemmen.

⁹ Percentage stemmen voor na rectificatie: 99,72%

¹⁰ Percentage stemmen voor na rectificatie: 99,80%

13. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 12

De voorzitter

Gaan we over naar agendapunt nummer dertien. Dit stempunt betreft de bevoegdheid van de Raad van Bestuur om, met de voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitsluiting of beperking van voorkeursrechten ter zake van gewone aandelen, welke aandelen kunnen worden uitgegeven of welke rechten kunnen worden toegekend op grond van de bevoegdheid als bedoeld onder agendapunt 12 hiervoor. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 15 oktober 2024.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Dan gaan we over tot stemming. Stemming is geopend. Dan kan ik vaststellen dat dit standpunt met negennennegentig komma negentig procent (99,90%)¹¹ is aangenomen.

14. Benoeming van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. als externe accountant van de Vennootschap voor een periode van drie jaar, te weten boekjaren 2024, 2025 en 2026

De voorzitter

Agendapunt veertien betreft de accountant. De benoeming van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. als externe accountant van de Vennootschap voor een periode van drie jaar, te weten de boekjaren 2024, 2025 en 2026. Voor dit agendapunt geef ik graag het woord aan de voorzitter van de Auditcommissie, Jack.

Jack de Kreij

Ja, dank je wel, voorzitter. Dit voorstel vloeit eigenlijk voort uit een verplichting vanuit de Wet toezicht accountantsorganisaties. Een accountantskantoor mag een bepaalde vennootschap dat beursgenoteerd is niet langer dan tien jaar controleren. Daarnaast zijn er ook nog andere regels die gelden. Zo mag bijvoorbeeld een bepaald lid van het kernteam van het accountantskantoor niet langer dan vijf jaar lid zijn van het controle team. Deze regels lopen nu allemaal samen. We zitten in het negende jaar en dat betekent dat wij een selectiecommissie hebben ingesteld die ik als voorzitter van de Auditcommissie heb voorgezeten. Maar uiteraard zaten daar ook andere leden in, namelijk de andere twee leden van de Auditcommissie, de CFO, en het hoofd Internal Audit, VP Group Finance en Corporate Accounting.

Wij hebben een aantal kantoren benaderd, vier om precies te zijn. Zoals u weet, zijn er in Nederland zes kantoren die een licentie hebben om beursgenoteerde ondernemingen te controleren. EY valt af, want zij moeten na tien jaar roteren en dat betekent dat je nog vijf mogelijkheden hebt om uit te kiezen. We hebben er vier uitgenodigd en uiteindelijk zijn we met drie het hele proces ingegaan. Dat is een vrij grondig, diepgaand en uitgebreid proces waarbij de accountskantoren hun controleaanpak presenteren. Het gaat in dit proces om kennismakingen van veel details en interactieve sessies met vragen. Op basis van die activiteiten hebben wij een aantal criteria gedefinieerd, zoals professionaliteit, innovatie in de controle, maar ook de wijze van projectmanagement, het gebruik van innovatieve tools, de manier waarop 'efficiency' wordt nagestreefd en gerealiseerd, en uiteraard een herkenbare prijs.

Op basis van al die criteria hebben wij deze participerende kantoren beoordeeld en daaruit kwam als voorkeur naar voren om PricewaterhouseCoopers te benoemen, overeenkomstig de termijnen zoals die net toegelicht zijn door de voorzitter, met als tweede uitstekende mogelijkheid KPMG. Dus die selectiecommissie heeft dat voorstel uitgebreid toegelicht aan de Raad van Commissarissen en de Raad van Commissarissen heeft het advies van deze selectiecommissie en de Auditcommissie overgenomen. Vandaar dat dit voorstel nu bij de aandeelhoudersvergadering op de agenda staat.

De voorzitter

Dank je, Jack. Zijn er vragen over dit voorstel?

¹¹ Percentage stemmen voor na rectificatie: 99,89%

De heer Jorna

Dank u, voorzitter. Het is de eerste keer dat ik nu meemaak dat voldaan wordt aan de volledige Europese regelgeving ten aanzien van dit punt. Dat is helemaal prima en complimenten daarvoor. Helemaal conform de Europese auditverordening en met name artikel achttien daarvan. In dit artikel staat dat al deze elementen die u net hebt aangegeven vernoemd moeten worden op de aandeelhoudersvergadering, om hen in de gelegenheid te stellen om ook een keuze te kunnen maken.

Intrigerend blijft wel dat we zes accountants OOB-accountants hebben in Nederland. Daarvan valt er al één af, omdat deze al de auditor was. Waarom is die vijfde niet uitgenodigd?

Jack de Kreij

Ik denk dat je op een gegeven moment ook vanuit naar een stukje 'efficiency' en balans moet kijken. Het is een enorme tijdsbesteding. Je doet al een preselectie om te kijken of er accountskantoren zijn die voldoende ervaring hebben met de activiteiten van TomTom. Ik denk dat u zich kunt voorstellen dat er twee kantoren zijn die minder beursgenoteerde ondernemingen doen, en dus soms ook minder 'exposure' hebben en daar zijn we dus gebalanceerd mee omgegaan. Wat voor mij van belang is, is dat je voldoende keuze hebt. Het gaat niet om maximaal en daarom hebben we er vier gekozen die voldeden aan de preselectie criteria en zijn uiteindelijk dus met drie het uitgebreide proces in gegaan.

De heer Jorna

Maar u wilt niet vermelden welke die vijfde was.

Jack de Kreij

U bedoelt het kantoor dat afviel? Dat wil ik best zeggen hoor. Je hebt de vier zogenaamde 'big four' kantoren: EY, PwC, KPMG en Deloitte. Dat zijn altijd de best gepositioneerde kantoren door hun ervaringen met de controle van zogenaamde OOB-organisaties, organisaties van een openbaar belang, en beursgenoteerde ondernemingen. Dan heb je nog Mazars en BDO. Van die twee hebben wij BDO gevraagd of zij ook geïnteresseerd waren om mee te doen. BDO heeft toen na zorgvuldige afwegingen en intensieve gesprekken aangegeven dat de hoeveelheid tijd die ze eraan moeten besteden, in combinatie met de bezetting en de hoeveelheid ervaring die zij hebben met ondernemingen die vergelijkbaar zijn met TomTom, heeft geleid tot de voorkeur om niet te participeren. Vandaar dat wij doorgegaan zijn met die drie kantoren.

De voorzitter

Oké, dank u wel. Als er geen verdere vragen zijn, dan kunnen we ook over dit punt gaan stemmen. De stemming is geopend. Nu gesloten. Dan stel ik vast dat dit stempunt met negennegenentig komma negennegenentig procent (99,99%) is aangenomen.

15. Rondvraag

De voorzitter

Komen we aan bij agendapunt vijftien, de rondvraag. Zijn er naast alle vragen die al bij de eerdere agendapunten zijn gesteld, nog additionele vragen die bij u leven? Dan is dit het moment daarvoor. Dat is kennelijk niet het geval.

16. Sluiting

De voorzitter

Dan dank ik u allemaal voor uw aanwezigheid. Alle geagendeerde punten zijn behandeld. Wij zullen zo spoedig mogelijk de resultaten van de door u uitgebrachte stemmen publiceren op onze website.

Dan ga ik over tot het sluiten van deze Jaarlijkse Algemene Vergadering. Ik dank u allemaal hartelijk voor uw komst en bijdrage. Wij stellen uw aanwezigheid bij deze fysieke vergaderingen zeer op prijs. En buiten de zaal kunt u nog een kopje koffie drinken met wellicht iets lekkers erbij. U weet maar nooit. Dank.
