

Notulen van de Jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V., gehouden in Amsterdam op 15 april 2025 om 10:00 uur op de Ruijterkade 154, 1011 AC Amsterdam (de “Algemene Vergadering”)

1. Opening en mededelingen

Jack de Kreij, de voorzitter:

Goedemorgen dames en heren. Zoals u al mogelijk heeft gezien is Derk Haank helaas verhinderd. Door een onfortuinlijke val is hij op dit moment niet mobiel, maar het goede nieuws is dat het een kwestie van weken is dat zijn herstel zal intreden en hij weer volledig aanwezig kan zijn. Dat is ook de reden dat ik vandaag, als vicevoorzitter van de Raad van Commissarissen, als waarnemend voorzitter van deze jaarlijkse Algemene Vergadering zal optreden. Mijn naam is Jack de Kreij.

Namens de gehele Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur van TomTom verwelkomen wij u graag weer op ons hoofdkantoor. Ik heet u van allen dan ook van harte welkom op deze jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V, die ik hierbij open. Ik stel u graag voor aan de personen achter de tafel. Allereerst de andere leden van de Raad van Commissarissen. Helemaal links van mij zit Mike Rhodin. Direct links van mij zit Marili 't Hooft-Bolle, de voorzitter van de Remuneratiecommissie. Daarnaast zitten Maaïke Schipperheijn, de toekomstig voorzitter van de Auditcommissie, en Gemma Postlethwaite.

Zoals u wellicht heeft gelezen zullen zowel Mike en ik vandaag voor het laatst achter deze tafel zitten, omdat wij na deze Algemene Vergadering na acht jaar, twee termijnen van vier jaar, onze Raad van Commissarissen positie afronden. Met betrekking tot Mike is het zo dat hij nog verplichtingen heeft in Amerika, dus rond 11:00 uur zult u hem zien vertrekken om zijn vlucht te halen. U kunt ervan gerust zijn dat wij gisteravond op gepaste wijze onze herinneringen hebben opgehaald met betrekking tot de zeer prettige samenwerking in de afgelopen acht jaar en de waardevolle bijdrage die hij heeft geleverd. Dat wilde ik nu al gezegd hebben, omdat het bij de afsluiting na zijn vertrek niet meer zoveel toegevoegde waarde heeft.

Graag heet ik ook Pete Thompson van harte welkom. Hij zit hier bij u in de zaal, omdat hij genomineerd is als nieuwe commissaris, waarover dadelijk uiteraard een stempunt op de agenda staat.

Ten aanzien van de leden van de Raad van Bestuur stel ik u graag voor aan het bekende trio: Harold Goddijn, de CEO, Taco Titulaer, de CFO, en Alain De Taeye. Hans de Beurs, ‘*Company Secretary*’, is ook aanwezig en bij dezen benoem ik hem dan ook graag als secretaris van deze vergadering. Hij zal de notulen van deze vergadering opstellen, die zoals gebruikelijk via de website van TomTom beschikbaar worden gesteld.

Verder zijn hier nog aanwezig: Bram Verhoeven. Hij zit daar rechtsvoor aan mijn kant, is de externe accountant van PwC, en komt nog in de vergadering aan de orde met betrekking tot de accountantsverklaring. Ook aanwezig is mevrouw Cora Hagendijk, de zogenaamde ‘*Vote Collector*’ van Meijer Notarissen B.V., met de door de aandeelhouders verstrekte steminstructies.

Even nog wat formele aankondigingen voor deze vergadering. De oproep voor deze Algemene Vergadering is openbaar gemaakt door de aankondiging op de TomTom-website op 4 maart 2025. Vanaf 4 maart waren de agenda en de toelichting, de jaarrekening, het jaarverslag over het boekjaar 2024 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 voldaan. Er kunnen dus geldige besluiten worden genomen tijdens deze Algemene Vergadering. Ook dit jaar kunt u weer stemmen door middel van uw telefoon of de telefoon die u bij de registratiebalie heeft ontvangen. Daarnaast heeft u bij de registratiebalie de QR-codes kunnen scannen om de stukken van de Algemene Vergadering te kunnen raadplegen.

Vlak voor het eerste stempunt doen we de formele aankondigingen met betrekking tot het aanwezige of vertegenwoordigde kapitaal. 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 stemresultaten worden geraadpleegd op de TomTom-website.

Nog een paar mededelingen van huishoudelijke aard. Wij verzoeken u uw vragen zo kort en bondig mogelijk te formuleren in het Nederlands of het Engels. Indien u een vraag heeft, verzoek ik uw hand op te steken en even te wachten tot één van de gastvrouwen naar u toe zal komen met de microfoon. Voordat u uw vraag stelt verzoek ik u uw naam te zeggen en eventueel de organisatie die u vertegenwoordigt, zodat de gegevens correct kunnen worden opgenomen in de notulen van deze vergadering. Laten we afspreken om per vrager maximaal twee of drie vragen per keer te doen om het goed gespreid te houden.

Dan stel ik voor dat we nu overgaan tot de behandeling van de agendapunten. Het eerste agendapunt is het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2024. Ik geef graag het woord aan Harold Goddijn, die de visie van de Raad van Bestuur ten aanzien van de meest belangrijke gebeurtenissen van 2024 zal geven en de voornaamste ontwikkelingen in het eerste kwartaal van 2025 zal toelichten, waarover deze ochtend een persbericht is gepubliceerd.

2. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2024

Harold Goddijn:

Hartelijk dank meneer de voorzitter. Hartelijk dank, Jack. Hartelijk welkom ook iedereen namens de Raad van Bestuur. Ik zal met u de belangrijkste ontwikkelingen van 2024 bespreken en u wat meer vertellen over onze strategie en onze innovatie.

We hebben de afgelopen jaren fors geïnvesteerd in technologie en in nieuwe producten om de basis van ons bedrijf te verstevigen en te voldoen aan de verwachtingen en toekomstige verwachtingen van onze klanten, zowel in het 'Automotive' segment als in het 'Enterprise' segment. Onze technologie bestaat uit twee belangrijke elementen. Als eerste is er het data-gedeelte. Dat is alles wat er nodig is om kaarten te bouwen en het op een efficiënte manier te doen. Daarnaast is er een applicatie laag waardoor klanten in staat zijn om onze data op een eenvoudige manier te gebruiken en toe te passen. Beide onderdelen zijn in de afgelopen jaren grondig onder handen genomen en het kaartenplatform is eigenlijk vanaf de grond opnieuw opgebouwd.

Daarnaast hebben we samen met een aantal grote technologiebedrijven een standaard opgezet voor kaarten, waardoor het eenvoudiger wordt om geografische data uit te wisselen. Onze klanten zijn over die open aanpak zeer te spreken.

Onze nieuwe kaarten zijn een stuk beter dan het oude kaartenproduct. We hebben meer detail, we hebben accuratere gegevens en we hebben een veel betere dekking. Dat zie je wellicht niet zo erg in Nederland, want daar was onze kaart al goed, maar we hebben nu ook hele goede data in Zuidoost-Azië, in Afrika en in Latijns-Amerika. We hebben echt een globaal dekkende kaart. Met name in 'Enterprise' kunnen we dit nu in toenemende mate vertalen in een groeiende omzet.

Daarnaast hebben we hard gewerkt aan onze software om het gebruik van de kaarten eenvoudiger en sneller te maken. Een belangrijk product is onze nieuwe navigatie SDK (*red: Software Development Kit*), waardoor we sneller en goedkoper onze technologie kunnen integreren in het dashboard van een auto. We zien dat automakers steeds meer standaardiseren en software sneller en tegen lagere kosten met minder risico willen integreren. Met onze nieuwe SDK lukt dat allemaal. De eerste auto's met de nieuwe kaarten en nieuwe software zullen voor het eind van het jaar op de openbare weg verschijnen.

Al deze ontwikkelingen gecombineerd maakt van TomTom een ander soort bedrijf. In het verleden waren we vooral een project gedreven organisatie met beperkte synergie tussen verschillende projecten. We worden nu steeds meer een product gedreven organisatie en dat heeft belangrijke consequenties. We kunnen nu veel activiteiten standaardiseren en we kunnen onze producten continu verbeteren, in plaats van project per project. Door deze product gedreven aanpak, kunnen we sneller inspelen op de behoefte van de markt en onze klanten beter bedienen, wat ons concurrentievermogen zeer ten goede komt.

Ik loop graag met u door hoe dit alles zijn vruchten begint af te werpen. De verbetering van onze kaarten heeft onze positie in de bestaande *'Enterprise'* markt versterkt. Ook zijn we succesvol toegetreden tot nieuwe markten zoals de overheidssector. Onze producten worden ingezet door toonaangevende bedrijven zoals Microsoft en Esri, een gigant in *'geospatial'*. Hun gebruik fungeert als een soort keurmerk, waardoor andere partijen nu ook de overschakeling maken naar ons platform. U ziet toenemende adoptie en het vliegwiel begint echt op gang te komen. Dat heeft ertoe geleid dat de omzet in het *'Enterprise'* segment in 2024 met 9% is toegenomen. Ook in het eerste kwartaal van 2025 heeft de groei zich versterkt doorgezet. Voor het volledige jaar verwachten wij wederom groei te kunnen laten zien, dankzij die aanblijvende tractie.

In onze *'Automotive business'* hebben we ook een sterke positie met ons nieuwe productportfolio, maar daar staat tegenover dat de sector het lastig heeft. De problemen in de sector leiden tot onzekerheid in de industrie. Soms stellen fabrikanten belangrijke beslissingen uit en of wijzigen hun plannen op het laatste moment.

Een pluspunt is dat de fabrikanten ondanks alles nu plannen maken voor de integratie van een nieuwe generatie van autonomie, voor de kenners onder ons: niveau L2+. De kosten hiervan zijn nu op het niveau dat deze technologie in het volumesegment gaat worden toegepast. Hiervoor zijn nieuwe kaarten nodig. De bestaande HD-kaart zoals we hem al tien jaar hebben, voldoet eigenlijk niet meer. Ze hebben te beperkte dekking, zijn lastig te onderhouden en duur om te bouwen. Echter hebben we nu nieuwe databronnen, onder meer van rondrijdende auto's, en maken we gebruik van nieuwe technieken zoals AI. Dat stelt ons in staat om een nieuwe driedimensionale kaart te maken voor alle wegen. We hebben deze voor het eerst in Las Vegas laten zien tijdens de CES in januari, waar fabrikanten veel belangstelling toonden voor deze kaarten.

Samenvattend concludeer ik dat het beeld van de auto-industrie op korte termijn onzeker is, maar dat de vooruitzichten op middellange termijn goed zijn dankzij de flinke versterking van onze marktpositie. Ik sta daarom graag even stil bij onze mensen, zonder wie dit allemaal niet mogelijk zou zijn geweest. TomTom is een aantrekkelijk bedrijf om voor te werken. We concurreren effectief voor toptalent op de arbeidsmarkt en binnen TomTom krijgt talent de ruimte om te werken aan uitdagende en toonaangevende technologische oplossingen. We hebben daardoor in de afgelopen jaren een heel goed team kunnen bouwen. Dat wat we bouwen is niet alleen belangrijk voor ons en de eindgebruikers van onze locatie technologie, maar kent ook bredere maatschappelijke waarde. Zo helpen we bedrijven om hun processen zo efficiënt mogelijk in te richten en dragen we bij aan optimalisatie van investeringen in infrastructuur. En uiteraard blijven we automobilisten helpen om makkelijker en veiliger op de plaats van bestemming aan te komen.

Dat doen we nog steeds met oog voor duurzaamheid. We hebben ook de afgelopen jaren verdere stappen gezet om onze duurzaamheidsstrategie te verbeteren. We hebben zes belangrijke thema's geïdentificeerd waarop we specifiek vooruitgang willen boeken.

We hebben bijvoorbeeld als doel om onze CO₂ uitstoot te reduceren en hebben ons afgelopen jaar gecommitteerd om naar 'Net Zero' toe te bewegen. Ook blijven we investeren in de professionele ontwikkeling van onze mensen, de veiligheid van onze producten en onze samenwerkingsverbanden met belangrijke spelers in de industrie. Dat gezegd hebbende, wil ik u graag bedanken voor uw aandacht, voor uw steun en het vertrouwen. Ik geef het woord graag terug aan de voorzitter van de vergadering.

De voorzitter:

Dank je wel Harold. Ik nodig u uit om vragen te stellen over het verslag, dan wel een reactie te geven. Wie kan ik het woord geven?

Pim Postma:

Ja, dank u wel, voorzitter. Mijn naam is Pim Postma, ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters - de VEB. Als eerste een vraag over de actualiteit en dan met name vanuit het perspectief van de aangekondigde importtarieven binnen de 'automotive' industrie. Wat voor impact heeft dat nu eigenlijk precies op TomTom, zeker gezien het grootste gedeelte van de omzet uit de 'Automotive' business komt?

Harold Goddijn:

Dat is een hele goede vraag. We weten niet precies hoe het allemaal zal gaan uitpakken. Het is moeilijk te voorspellen, want iedere dag kan er iets veranderen en dat is vervelend. Dat leidt tot onzekerheid en uitstel van beslissingen, wat een negatief effect heeft op het vertrouwen en het vermogen om te plannen. We worden zelf niet geraakt door de tarieven en ik denk ook niet dat dat gaat gebeuren. Ik weet het niet zeker, maar het lijkt mij niet dat een bedrijf als TomTom direct geraakt wordt door die importtarieven. Onze klanten natuurlijk wel. Een deel van onze omzet komt uit Amerika, waar het ene deel niet gevoelig is voor importtarieven, maar een ander deel wel. Al met al denk ik dat de impact beperkt zal blijven. We moeten er rekening mee houden dat het mogelijk een negatief effect heeft op de omzet in 2025, maar op dit moment weten we het niet precies.

Pim Postma:

Ja, dank u wel. Ik zag vanochtend namelijk jullie persbericht met daarin de herhaling van de financiële 'guidance' die eerder is afgegeven. Dus ik vroeg me nu ook af of u wellicht binnen TomTom een verhoogd risico ziet dat de 'guidance' wellicht niet gehaald gaat worden.

Harold Goddijn:

Er is een zekere mate van onzekerheid, maar ik denk dat de soep niet zo heet gegeten wordt. Op dit moment is er geen aanleiding om onze 'guidance' te veranderen.

Pim Postma:

Oké, dank u wel.

De voorzitter:

Zijn er verdere vragen of opmerkingen?

Robert Vreeken:

Mijn naam is Robert Vreeken en ik ben van We Connect You.

'Make Europe Great Again': wij realiseren ons niet dat wij in oorlog zitten. We hebben te maken met een oorlogseconomie en een klimaat-tsunami. Dat is wel relevant, want dat biedt perspectief voor TomTom. Wat belangrijk is, is dat bedrijven en deelnemers in Nederland van de Quote 500, 5% van hun vermogen steken in duurzaamheid, 5% in defensie en 5% in innovatie. Dat geldt voor bedrijven en dat geldt ook voor scale-ups. TomTom kan daar enorm van profiteren.

Gisteren stond er een artikel in de Telegraaf dat wij 100 miljard euro in innovatie moeten stoppen. Twee jaar geleden zei ik al: onze pensioenfondsen hebben 1600 miljard euro belegd vermogen. Daarvan wordt 95% geïnvesteerd in het buitenland. Als we dat in Nederland of Europa doen, gaat het heel hard, want Europa is het mooiste continent. We hebben bijna een half miljard mensen met een enorme welvaart en een enorm welzijn. Op dit continent zijn wij redelijk democratisch, maar van andere continenten zoals Rusland, China en Amerika kunnen we dat niet echt zeggen.

Ik vind het fijn dat de heer De Kreij hier nog zit, want hij heeft invloed binnen de belangrijkste bedrijven in Nederland, zoals ASML en Boskalis. Hij kan dus het verschil maken.

Wat ook belangrijk is: de Russen zitten hier allang ondergronds en kunnen alles lamleggen, zeker op het gebied van het water dat niet goed is beveiligd. Daarom is het belangrijk dat alle gebouwen van deze organisaties en toeleveringsbedrijven zelfstandig kunnen opereren. Dat ze dus hele grote batterijen hebben in containers en dat ze dus door kunnen gaan omdat er continuïteit is.

Verder, er wordt weer winst gemaakt binnen dit bedrijf, dat vind ik prettig. Met dat vele extra geld voor scale-ups kan TomTom veel meer doen. Dus goedkoop geld voor TomTom, wat wij landelijk en Europees investeren, dat is machtig mooi. Dus wat mij betreft is de uitdaging om Nederland of Europa zelfstandig te maken, zodat wij de gekkigheid van een Trump, van een Poetin en een aantal anderen kunnen neutraliseren.

De voorzitter:

Kunt u misschien tot afronding komen in verband met de nagestreefde beknoptheid die wij aan het begin van deze vergadering hebben geprobeerd duidelijk te maken. Ik weet dat u een andere vergadering heeft, dus ik stel het enorm op prijs dat u gelijk uw reflectie deelt.

Robert Vreeken:

Kijk, er zijn maar twee vraagstellers. Het is 10.20u, dus we zijn pakweg 10.30u klaar. Bij Ahold kost het 5 uur om af te ronden. TomTom is een prachtig bedrijf en het is heel mooi als er heel veel goedkoop geld extra bijkomt, om al die mooi innovaties hier verder uit te rollen dus. Als u dat mee wilt nemen in uw gesprekken, héél graag!

De voorzitter:

Nou, we stellen uw reflecties enorm op prijs. We weten dat u ook zeer actief bent in de Nederlandse maatschappij om uw opgedane inzichten en reflecties te delen en u mag ervan overtuigd zijn dat we die zeer serieus altijd meenemen in onze overdenkingen.

Robert Vreeken:

Ik heb nog één aanvullende opmerking. Het is mooi als bedrijven bossen gaan aanleggen. Want hoe meer bos, hoe meer de aarde koelt. Een mooi voorbeeld. Ik sprak de ex-CEO van Ikea, die vertelde dat Ikea een bos heeft ter grootte van Duitsland. Nou, dat is een mooi voorbeeld van hoe het kan. De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen hebben mooie connecties in de maatschappij, dus het is fijn als alle bedrijven zoveel mogelijk bos aanleggen. Dat is heel goed voor het klimaat en goed voor onze economie.

De voorzitter:

Ja, en zo zijn er inderdaad nog vele andere voorbeelden die wij gehoord hebben op vele vergaderingen. Dat zijn allemaal zeer waardevolle overdenkingen die absoluut altijd meegenomen worden bij het bepalen van de strategie en de uitvoering daarvan. Daarnaast kijken we naar wat we nog meer doen in de samenhang met de aandeelhouders, klanten en andere belanghebbenden. Dank u wel voor het delen van uw reflecties.

Zijn er op dit punt nog vragen? Ja, Pim Postma van de VEB.

Pim Postma:

Ja, dank u wel, voorzitter. Even een vraag over de hernieuwde strategie van TomTom. Want we zijn ondertussen tweeënhalve jaar verder sinds de strategiewijziging die met beleggers is gecommuniceerd tijdens de 'Capital Markets Day' van 2022. TomTom mikte toen op 600 miljoen euro omzet voor het aankomende jaar, met een 10% vrije kasstroom 'yield'. Dat doel lijkt nu ver uit zicht, dus vanuit dat perspectief ook een vraag aan TomTom: waarom vertaalt de strategiewijziging zich nog niet direct in betere cijfers? Was zijn volgens het bestuur de belangrijkste oorzaken waarom het nog niet echt van de grond wil komen? Zit het bijvoorbeeld in het aantrekken van klanten? Duurt de interne ontwikkeling wat langer dan gedacht? Zijn er wellicht toch sterkere concurrenten op de markt dan eerder gedacht? Is er wellicht niet genoeg 'pricing power'? Dus graag een reflectie van het bestuur waarom de strategiewijziging zich nog niet vertaalt in betere cijfers op het moment.

Harold Goddijn:

Ik denk dat we echt kunnen zeggen dat we een betere concurrentiepositie hebben. De onderliggende kaarten, het geografische product, is een stuk beter. De applicatie laag is ook een stuk beter geworden. Het duurt langer dan we oorspronkelijk hadden bedacht, om het om te zetten in 'revenue', hoewel we wel zien dat het in het 'Enterprise' gedeelte op gang begint te komen. Daar zijn de 'lead times' over het algemeen ook wat korter en de kosten van wijzigingen wat lager. Je hoeft namelijk niet te wachten op de lancering van een nieuwe auto voordat je technologie zijn weg vindt. Dus we zien die tractie wel.

In de 'automotive' industrie hebben we ook een prima positie verworven en dat merk ik ook in onze gesprekken met klanten of autobedrijven die nog geen klant bij ons zijn. Er is een hele grote klant die kijkt naar onze nieuwe generatie producten, maar het duurt daar langer. Onder andere omdat de beslissingen in de 'automotive' industrie al langere tijd op een laag pitje staan.

Dat komt namelijk door grote onzekerheid over elektrificatie en over de concurrentie vanuit China. Er is ook best wat onzekerheid over software in de auto en de rol die dat speelt en hoe snel die ontwikkelingen gaan. Als je dat allemaal bij elkaar optelt en je legt daarbovenop dan nog de recente problemen met tarieven, dan heb je alle elementen bij elkaar die het ontwikkelen en uitvoeren van een langer lopende termijnvisie in de weg staan. Auto's blijven natuurlijk wel gewoon geproduceerd worden, dus de omzet loopt door, maar wel op een lager niveau dan dat we oorspronkelijk hadden gedacht. Het winnen van marktaandeel is lastiger onder deze condities.

Ik ben er nog steeds van overtuigd dat we in een goede positie zijn om meer marktaandeel te winnen. Het duurt langer dan dat ik oorspronkelijk had gehoopt voordat dat tot uitdrukking komt in de omzetcijfers.

Pim Postma:

Oké, dank u wel voor dit uitgebreide antwoord.

De voorzitter:

Ja, geeft dit antwoord voldoende inzicht naar aanleiding van uw vraag?

Pim Postma:

Jazeker, dank u wel daarvoor.

Dan wellicht een iets meer vooruitkijkende vraag, want TomTom is er eigenlijk over de afgelopen periode niet echt in geslaagd om al die investeringen in technologie direct te vertalen in een rendement dat voldoet aan de gemiddelde rendementseisen van de beleggers. Het resultaat is dan ook een beurskoers die niet echt van de grond wil komen en momenteel zelfs in de buurt van toch wel een historisch laagtepunt staat. Dat terzijde, het geduld van de beleggers wordt natuurlijk wel behoorlijk op de proef gesteld. Ook als we kijken naar de huidige waardering van TomTom, dan lijkt de markt ook maar nauwelijks te geloven in het nieuwe technologieverhaal. Gecorrigeerd voor de kaspositie van zo'n 260 miljoen euro is de resterende beurswaarde ongeveer de helft van de totale locatietechnologie omzet. Het lijkt wel of de markt daar nog maar weinig heil in ziet.

Dus vandaar ook de vraag: hoeveel geduld moeten de beleggers eigenlijk nog hebben? Wanneer verwacht het bestuur eindelijk dat de strategiewijziging zich gaat vertalen in waardecreatie voor de aandeelhouders?

Harold Goddijn:

Ik denk dat we een sterke commerciële positie hebben. Dat is positief, waardoor onze omzet kan groeien. Daarnaast werken we veel efficiënter nu we veel meer een product gedreven organisatie aan het worden zijn. Met name in de auto-industrie was er altijd de eis om in een project te werken van meerdere jaren met vaak miljoenen aan ontwikkelkosten en met beperkte mogelijkheden om die technologie dan weer in een andere auto te gebruiken. Dat werkt niet goed. Met name onder invloed van Chinese bedrijven zien we dat er nu een andere manier van werken plaatsvindt, met gestandaardiseerde besturingssystemen en gestandaardiseerde software. Er is nog wel ruimte voor '*customization*' en '*branding*', maar er wordt nu meer gewerkt met standaard, product gedreven oplossingen die sneller te implementeren zijn.

Dat betekent voor ons dat we slimmer kunnen gaan werken, véél meer kunnen standaardiseren en minder maatwerk hoeven te doen. Een belangrijk element in onze bedrijfsvoering is '*time to value*': hoelang duurt het voordat een '*line of code*' in een auto of bij een klant komt? Die is historisch gezien erg lang en we verwachten dat die looptijd korter wordt en dat we veel meer bereik krijgen met die nieuwe technologie. Die combinatie zal in de komende jaren zorgen dat we het hefboomeffect, die '*operating leverage*', die we aan het zoeken zijn, zullen benaderen. Een precieze tijdlijn kan ik u niet geven.

De voorzitter:

Zoals Harold al eerder heeft aangegeven, TomTom opereert in een complexe, dynamische wereld waarin er continu veranderingen zijn. Als u kijkt naar de strategie van dit bedrijf in de afgelopen jaren, is het er elke keer in geslaagd om zich aan te passen door uitfasering van de '*consumer goods*', het desinvesteren van '*telematics*', het focussen op locatietechnologie en het verder aanscherpen van het '*open source*' systeem. Dat betekent dus dat je, zoals dat al goed is verwoord, wel gepositioneerd moet zijn om in te spelen op die kansen. Ik ondersteun helemaal datgene wat Harold heeft gezegd.

Er valt geen goede timing factor aan te koppelen, want de wereld blijft maar veranderen. Daar probeer je dus met hele goede relaties met de industrie weer op in te spelen, te veranderen, om uiteindelijk voldoende '*cashflow*' te genereren om je strategie te kunnen uitvoeren. Dan stelt u de vraag: "ja, maar wanneer levert die '*cashflow*' nou zoveel op dat het nog een keer extra rendement oplevert?" en dan komen we weer in de cirkelredenering. Daar zijn we hard mee bezig, maar een timing factor is echt onmogelijk om eraan te koppelen. Ik hoop dat dat een beetje een beeld geeft van waar TomTom voor staat en mee bezig is.

Pim Postma:

Ja, absoluut. Dank voor de voor de toelichting weer. Dan in ieder geval de laatste vraag van mijn kant. U sprak net al even over het uitfaseren van de '*consumer business*'. Het valt me na het lezen van het jaarverslag op dat dat segment best winstgevend blijft. Nou, dat is keurig. De omzet nam met 11 miljoen euro af, terwijl de EBITDA maar met zeven ton daalde. Dan heb ik natuurlijk de vraag: hoe doen jullie dat precies?

Harold Goddijn:

We hebben daar een heel goed team op zitten, wat in grote mate ook zelfstandig opereert. Hierdoor kan de rest van het bedrijf zich blijven concentreren op de kernactiviteiten. Er zit in dat team een hoop ervaring, kennis en toewijding om zowel bestaande klanten te blijven ondersteunen die onze producten hebben en toch nieuwe kaarten nodig hebben, maar ook om weer nieuwe klanten te vinden met meestal gespecialiseerde producten. Dat gaat erg goed, eigenlijk boven verwachting zelfs. Dat is leuk om te zien.

De voorzitter:

U zei dat dat uw laatste vraag was. Klopt dat voor dit agendapunt? Dan kijk ik nog even rond of er mogelijk nog een aanvullende vraag is. Zo niet, dan stel ik voor dat we overgaan naar het volgende agendapunt.

3. Dividendbeleid

De voorzitter:

U zult niet verrast zijn dat de Raad van Bestuur niet voornemens is om dividend uit te keren. Het dividendbeleid blijft dus ongewijzigd. TomTom geeft namelijk nog steeds prioriteit aan de uitbreiding van investeringen in technologie om op die manier haar capaciteiten en concurrentiepositie te versterken en is van mening dat hiermee de doelstellingen van TomTom om duurzame waarde op de lange termijn te creëren het beste wordt gerealiseerd. Daarmee worden ook de belangen van de aandeelhouder op de langere termijn behartigd.

Zijn er vragen over dit punt? Ja, de heer Postma.

Pim Postma:

Ja, dank u wel, voorzitter. Ik ben het uiteraard helemaal eens. Dit is denk ik niet het moment om over te gaan naar een vast dividendbeleid. Maar, toch kunnen we eigenlijk om één feit niet heen en dat is dat TomTom natuurlijk op een behoorlijke kaspositie zit van zo'n 260 miljoen euro. Wat is het concern eigenlijk van plan met deze positie? Ik bedoel, een dergelijke kaspositie haalt ook wellicht de noodzaak weg om snel waarde te creëren voor aandeelhouders. De vrees is dan natuurlijk dat we hier over een aantal jaren staan en dat de kaspositie dan gebruikt is om de negatieve kasstroom op te vangen. Hoe reflecteert TomTom daarop? Is TomTom op dit moment de beste eigenaar van die kaspositie?

De voorzitter:

Ik kan namens de Raad van Commissarissen van zeggen dat wij van mening zijn dat het ongewijzigd laten van het dividendbeleid de beste manier is om duurzame waarde te creëren op de lange termijn, anders hadden we dit voorstel niet gedaan. Ik denk dat het goed is dat Taco Titulaer nog wat reflecties deelt met betrekking tot de kapitaaldiscipline in het bedrijf, want die is echt op een heel hoog niveau. Dat kunt u ook zien in de in de 'guidance' die altijd gegeven wordt en dat we echt proberen te zorgen dat we de investeringen kunnen doen. Dit is, precies zoals u zegt, om te voorkomen dat er grote negatieve 'cashflows' ontstaan, want we willen juist dat vermogen in stand houden om die continuïteit naar de toekomst te kunnen financieren. Ik vraag Taco nog even wat reflecties te delen op dit punt.

Taco Titulaer:

Ja, dank je wel. We hebben in het verleden gezien dat de toekomst moeilijk te voorspellen is. De periode van een aantal jaar geleden met Covid en het terugvallen van de 'Automotive' omzet konden we goed opvangen, omdat we een ruime kaspositie hebben. Dat betekent niet dat we daar onbesuisd mee omgaan. We hebben een tweejaarlijkse planning cyclus binnen TomTom. De één rondt zich af in december, de ander in juni. Dan kijken we altijd een periode vooruit. Eén van de veronderstellingen is dat we altijd plannen voor kasneutraal, dan wel winstgevendheid. TomTom is een 'critical mass business', dus we moeten blijven investeren in vaste kosten. Dat zie je ook aan de operationele kosten, dat is een relatief groot gedeelte van de omzet en de gedachte is natuurlijk dat op een gegeven moment 'operating leverage' behaald gaat worden. Maar, tot dat moment behaald is, zullen we moeten blijven investeren en zullen we ook tegenslagen moeten kunnen opvangen. De tarievenoorlog die nu gaande is, zoals Harold al aangaf, lijkt minder groot te gaan worden dan dat we hadden gevreesd, maar we weten dat natuurlijk niet.

Voor dat soort gebeurtenissen moeten we voorbereid zijn. De lange termijnvisie van de Raad van Commissarissen en zeker ook van de mensen in het bestuur is om geld te genereren en dat op een gegeven moment terug te gaan betalen aan onze aandeelhouders.

De voorzitter:

Zijn er op dit moment nog aanvullende vragen over het dividendbeleid? Dat blijkt niet het geval.

Voordat ik overga naar het volgende punt, het eerste stempunt, kan ik u het volgende mededelen over het aanwezige kapitaal: van het totaal aantal uitgegeven aandelen met stemrecht op de registratiedatum, dat zijn 123.275.857 gewone aandelen, zijn hier ter vergadering 92.699.515 aandelen vertegenwoordigd. Dat is 75,2% van de stemgerechtigde aandelen. Dat betekent dat we voldoende basis hebben om alle besluiten te nemen. Mevrouw Hagendijk van Meijer Notarissen heeft op voorhand een totaal van 86.360.815 steminstructies namens aandeelhouders ingebracht. Dan weet u dat dadelijk bij de stemmingen dat daar al steminstructies voor gegeven zijn.

Aangezien meer dan de helft van het kapitaal ter vergadering is vertegenwoordigd, kunnen alle besluiten in deze Algemene Vergadering met volstreekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen worden aangenomen.

4. Adviserende stem met betrekking tot het 2024 Remuneratierapport

De voorzitter:

Dan gaan we over naar agendapunt vier. Dat is zoals gezegd het eerste stempunt van de vergadering. We zullen dan ook nu de stemming openen en ik verzoek u vriendelijk om uw stemkastjes bij de hand te houden en te controleren of deze aanstaat. Als daar problemen mee zijn kunt u een signaal geven naar het supportteam.

Dan nu 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 hierbij naar de pagina's 38 tot en met 52 van het jaarverslag 2024. Het remuneratierapport is ook gepubliceerd op de TomTom-website. De Algemene Vergadering kan elk jaar een adviserende stem uitbrengen op het remuneratie rapport met betrekking tot de implementatie van het beloningsbeleid in het jaar in kwestie. Ik geef dan ook nu graag het woord aan de voorzitter van onze remuneratie commissie, Marili 't Hooft-Bolle, om een verdere toelichting te geven.

Marili 't Hooft-Bolle:

Dank je wel Jack, en goedemorgen aan alle aanwezigen. Ik geef graag een korte toelichting op het huidige beloningsbeleid zoals deze in 2024 van toepassing was.

Het nieuwe beloningsbeleid van TomTom voor zowel de Raad van bestuur als de Raad van Commissarissen is vorig jaar in 2024 door de Algemene Vergadering goedgekeurd. De voornaamste beloningscomponenten voor de Raad van Bestuur bestaan uit een basissalaris, een op cash gebaseerde korte termijn beloningsregeling met twee financiële 'KPI's': de 'Location Technology' omzet en 'free cashflow' en een niet financiële 'KPI', te weten de 'Employee Engagement Score'. Het laatste component is een op aandelen gebaseerde langetermijn beloningsregeling in de vorm van 'performance share units'. Deze zijn afhankelijk van het behalen van een specifieke mix van financiële en niet-financiële doelstellingen zoals bepaald door de Raad van Commissarissen.

Het Remuneratierapport beschrijft het beloningsbeleid en de initiatieven die we hebben genomen naar aanleiding van de gesprekken met Eumedion, de VEB, ISS en ook de Ondernemingsraad. Wij stellen deze interactie met de belanghebbenden zeer op prijs en zetten dit graag voort in 2025.

Naast informatie over de geselecteerde prestatiecriteria voor de korte termijn en de lange termijn beloningsregelingen zijn de introductie en de uitwerking van het aangenomen beloningsbeleid in detail beschreven voor zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen.

Dan wil ik graag overgaan tot een toelichting op de daadwerkelijke toekenning van variabele beloningen in 2024. De doelen voor Locatietechnologie zijn in 2024 met 45% behaald. Voor de 'Employee Engagement Score' geldt een gemiddelde score van twee meetmomenten die in april en november gehouden zijn. Daarop is 38% behaald. De doelen voor de 'free cashflow' zijn niet behaald, wat resulteert in 0% voor dat onderdeel.

De gewogen prestatie van de op de drie prestatiecriteria gebaseerde korte termijn beloning resulteert in een bonus voor de CEO van 20% als percentage van zijn basissalaris en 16% voor de andere twee leden van de Raad van Bestuur. De Raad van Commissarissen heeft geen aanleiding gezien om af te wijken van de uitkomst conform het beleid.

Met betrekking tot de lange termijn beloning voor de eerste vestigingsperiode van 2024 tot en met 2026, heeft de Raad van Commissarissen de prestatiecriteria goedgekeurd die gerelateerd zijn aan de *'Relative Total Shareholder Return'*, met 70% weging en drie duurzaamheidsdoelstellingen met elk 10% weging per criterium. De Raad van Commissarissen heeft besloten de *'performance shares'* toe te kennen aan de respectievelijke leden van de Raad van Bestuur op basis van hun *'at-target levels'*. Dat is 310% van het basissalaris voor de CEO en 240% van het basissalaris voor de andere leden van de Raad van Bestuur, in lijn met het goedgekeurde beloningsbeleid. Daarbij wil ik nog opmerken dat deze toekenningen onderhevig zijn aan een driejarig vestigingsschema, wat betekent dat de daadwerkelijke toekenning van de *'PSU'* in 2027 afhankelijk is van de prestaties die in de komende jaren worden gerealiseerd.

Ik dank u allen voor het vertrouwen dat u in ons, de Raad van Commissarissen, heeft gesteld en geef graag het woord terug aan onze voorzitter.

De voorzitter:

Dank je wel, Marili. U krijgt nu de gelegenheid om de opgave en de verantwoording over het in boekjaar 2024 gevoerde beloningsbeleid te bespreken. Ik kijk rond of daar vragen over zijn. Ja, ik zie een vraag.

Pim Postma:

Ja, wederom bedankt, voorzitter. Eigenlijk maar één vraag. Het is voor mij wat lastig om het goed in perspectief te plaatsen, maar na het lezen van de jaarrekening viel het me op dat de *'Employee Engagement Score'* dit jaar wat lager uitvalt dan de jaren hiervoor en zelfs onder de doelscore van 75 uitkomt. Ik zag daarnaast ook dat die *'Employee Engagement Score'* eigenlijk structureel onder de *'benchmark'* van Glint *'Technology Industry'* ligt. Nu TomTom zich wat meer richt op de ontwikkeling van het softwareplatform, wordt de strijd om goede ontwikkelaars denk ik steeds belangrijker. Ziet TomTom dan ook een risico in die dalende medewerkersbetrokkenheid? Wat is volgens TomTom de verklaring daarvan en hoe wordt dat aangepakt?

Marili 't Hooft-Bolle:

Ik denk dat dat met name een vraag is voor de *'Management Board'*.

Harold Goddijn:

Ja, die *'engagement score'* is iets lager dan we hadden gehoopt. Ik denk niet dat er structureel iets aan de hand is. We opereren natuurlijk ook in een lastige omgeving. Mensen zien dat en dat heeft effect op *'engagement'*. Maar als ik kijk naar alle andere *'KPIs'* voor het werven en houden van talent, dan denk ik dat we een hele goede positie hebben. Het lukt ons om goede mensen te vinden. Onze *'attrition'* is laag en zit onder de *'benchmark'* score.

Zo'n *'engagement score'* geeft ons natuurlijk belangrijke informatie. Het geeft een goed inzicht in wat mensen bezighoudt en wat we kunnen verbeteren. We gebruiken die inzichten ook om aanpassingen te maken in de organisatie en de manier waarop we communiceren. Ik denk dat we ook wel in staat zullen zijn om die score weer omhoog te brengen.

Die benchmark is natuurlijk ook een hele strenge, want je concurreert daar met bedrijven die financieel ook iets beter presteren dan TomTom op dit moment. Dat geeft een beetje een demping op die cijfers. Ik denk dat het structureel qua *'satisfaction'*, *'commitment'* en *'engagement'*, echt goed gaat met TomTom.

Pim Postma:

Ja, een vervolgvraag daarop. Wat bedoelt u met "de concurrenten die wellicht financieel wat beter presteren dan TomTom"? Bedoelt u dat TomTom in een lastigere omgeving opereert dan uw concurrenten en dat dat doorslaat op de *'Employee Engagement Score'*?

Harold Goddijn:

Ik denk inderdaad dat dat met *'Employee Engagement Score'* te maken heeft. Dat is dus ook een extra *'incentive'* voor ons om financiële *'performance'* omhoog te krijgen. Veel van de bonussen zijn ook gerelateerd aan *'performance shares'*. Als dat niet goed werkt, dan is dat niet goed en dan moet dat ook niet te lang duren. Er zijn dus allerlei initiatieven en *'incentives'*, ook voor de Management Board en de onderneming, om die financiële *'performance'* te verbeteren.

Pim Postma:

Oké, dank u wel. Dat was het.

De voorzitter:

U heeft daarover nog een vervolgvraag, meneer Vreeken?

Robert Vreeken:

Ja, ik heb de accountant niet gehoord en volgens mij is het een goede gewoonte dat de accountant ook zijn visie geeft op de cijfers en bepaalde punten. Dus als de accountant zijn visie hierop kan geven, heel graag. Ik wil eraan toevoegen dat dat wat remuneratie betreft, dat ik het zeer op prijs stel dat een lid van de Raad van Bestuur, zo zie ik in de media, 10 miljoen euro heeft geïnvesteerd in het aankopen van nieuwe aandelen. Dat is erg prettig, want dat geeft aan dat hij het allemaal vertrouwt. Dus een ruimhartig financieel beleid en veel ruimte, dat is prettig voor TomTom. Daarnaast sluit ik mij graag aan bij de VEB. Ik ben ook lid van de VEB, dus zijn veel van mijn vragen al gesteld door de VEB.

De voorzitter:

Misschien even terugkomend op uw opmerking ten aanzien van de accountant. We hebben een apart agendapunt betreffende de vaststelling van de jaarrekening, nummer vijf. Daar geven we ook het woord aan de accountant, zodat hij uit kan leggen wat hij heeft waargenomen in de controle. Het andere nemen we even ter kennisname aan. We verwijzen graag naar het persbericht waar ook de toelichting in staat en wat de overwegingen zijn geweest et cetera.

Robert Vreeken:

TomTom heeft nu een voortreffelijke vicevoorzitter en ik denk dat het belangrijk is dat de remuneratie zodanig is dat er weer voortreffelijke leden van de Raad van Commissarissen kunnen worden aangenomen. Dat is in het maximale belang van de onderneming en ook iemand met een groot netwerk in de financiële wereld die veel geld op kan halen.

De voorzitter:

Zijn er nog meer criteria die we mee kunnen nemen?

Robert Vreeken:

Nou nee, maar dat is wel het belangrijkste. Dus als je een Jacques Kemp neemt bijvoorbeeld, oud ING, met een internationaal netwerk. Hoewel hij nu wat ouder is, kan zo'n soort iemand enorm helpen voor de *'funding'* van TomTom. Dus dat ter overweging.

De voorzitter:

Dank u wel voor het delen van uw overwegingen.

Ik kijk even rond of er op dit punt nog meer vragen zijn voordat we tot stemmen overgaan, want dit is een stempunt. Nee? Mag ik u dan alle verzoeken uw stem in te voeren, zodat u die nu uit kunt brengen.

Dan wacht ik even op de uitslag. Ik krijg het signaal dat de stemming is gesloten en dat 93,27% vóór heeft gestemd. Het eerste stempunt is daarmee dus aangenomen.

5. Vaststelling van de jaarrekening 2024

De voorzitter:

Dan gaan we nu naar het agendapunt vijf. De Algemene Vergadering wordt gevraagd om de officiële ESEF-versie van de jaarrekening. ESEF is een afkorting voor *'European Single Electronic Format'*. Voor degenen die dat graag nog zouden willen weten, is dat het formaat dat *'gefiled'* moet worden bij de AFM over het boekjaar 2024. De jaarrekening is gecontroleerd door PwC. De accountantsverklaring van PwC is opgenomen op pagina 143 tot en met 149 van het jaarverslag. Ik geef graag het woord aan Maaïke Schipperheijn, de toekomstige voorzitter van de Auditcommissie, die dit onderwerp nader zal toelichten.

Maaïke Schipperheijn:

Dank je wel Jack. Goedemorgen allemaal.

U heeft allen kennis kunnen nemen van de jaarrekening zoals opgenomen in het jaarverslag op pagina 101 tot en met 140. Deze pagina's betreffen de winst- en verliesrekening, de balans en de *'cashflow'* ontwikkelingen alsmede de toelichtingen hierop.

Belangrijke onderwerpen die in 2024 in de Auditcommissie aan de orde zijn gekomen, zijn toegelicht op pagina 35 en 36 van het jaarverslag en betreffen onder meer de complexe verslaggevingsaspecten die samenhangen met de omzetverantwoording onder IFRS 15 en bijbehorende balansposten, zoals onder andere uitgestelde omzet. Daarnaast is onder meer de waardering van *'goodwill'* en overige immateriële activa besproken en ontwikkelingen op het gebied van IT en cybersecurity, risicomanagement en de transitie naar de nieuwe externe accountant PwC

Verder heeft de Auditcommissie aandacht besteed aan de CSRD-rapportage over 2024. Hierbij is onder meer de *'double materiality assessment'* in detail besproken, alsook de rapportage over de relevante *'KPIs'* en de door de accountant uitgevoerde *'limited assurance'* werkzaamheden hierop. Ik wil de heer Bram Verhoeven, de verantwoordelijk accountant van PwC, graag de gelegenheid geven een toelichting te geven op de door hen uitgevoerde controlewerkzaamheden op de jaarrekening van 2024 en de CSRD-rapportage, waarbij hij vragen met betrekking tot de doelstelling en reikwijdte van de controle, de controle aanpak en de controleverklaring bij de jaarrekening kan beantwoorden.

Bram Verhoeven:

Goedemorgen, ik ben de eindverantwoordelijke accountant voor de jaarrekeningcontrole van TomTom en de beoordelingsverklaring bij het duurzaamheidsverslag. Graag wil ik toelichtingen geven bij beide verklaringen, waarbij ik eerst stil wil staan bij de goedkeurende accountantsverklaring en daarnaast stil wil staan bij de goedkeurende beoordelingsverklaring.

Zoals Maaïke Schipperheijn al aangaf hebben wij in onze accountantsverklaring gerapporteerd over de details en uitkomsten van onze controle. Hierbij staan wij stil bij materialiteit, scope, *'going concern'* en fraude. Dat staat daar allemaal in detail en daarom wil ik hier vandaag dat niet gaan herhalen, maar wil ik specifiek stilstaan bij twee onderwerpen die dit jaar voor TomTom relevant waren in onze controle. Dat was onze eerstejaars controle en daarnaast de verantwoording van de omzet van *'Location Technology'*.

Allereerst onze eerstejaars controle. Dit was ons eerste jaar en wij hebben hiervoor een transitieplan gemaakt. Dit plan hebben wij besproken met het management, met de Raad van Commissarissen en de Auditcommissie en gedurende het jaar hebben wij gerapporteerd over de voortgang van die transitie en van die eerstejaars controle. Als onderdeel van die transitie hebben wij de eindbespreking van de voormalige accountant met management en de Auditcommissie bijgewoond en daarnaast hebben wij begin van 2024 het dossier van de voormalig accountant, EY, beoordeeld.

Hierbij hebben wij voldoende zekerheid gekregen over de openingsbalans van 2024. Gedurende de transitie hebben we veel aandacht besteed aan het doorgronden van de lange termijn omzetcontracten, vooral met 'Automotive' klanten. Daarnaast hebben we begrip verkregen van het SAP S/4HANA systeem, het IT-systeem, en uiteraard de interne beheersingsmaatregelen. Hierover hebben wij gerapporteerd en gesproken met de Auditcommissie en het management.

Het tweede onderwerp is de omzetverantwoording voor '*Location Technology*'. In onze controle hebben wij de omzetverantwoording voor '*Location Technology*' aangemerkt als een '*key audit matter*'. De reden hiervoor is dat deze omzet ongeveer 85% van de totale omzet bedraagt. Daarnaast is deze omzetverantwoording gebaseerd op complexe schattingen en aannames. Inherent aan schattingen is het feit dat management de mogelijkheid heeft om deze schattingen te beïnvloeden en dus ook de omzetverantwoording in het jaar te beïnvloeden. Daarom hebben wij in onze controle dit ook aangemerkt als een fraude risico. De omzet van '*Location Technology*' bestaat vooral uit langlopende contracten met 'Automotive' cliënten. Voor deze verantwoording moet management een aantal inschattingen maken met betrekking tot de totale contract waarde, het verwachte gebruik van de diensten over de looptijd, zoals het updaten van de kaart, maar ook individuele verkoopprijzen van onderdelen in een contract.

In onze controle hebben wij onder andere de volgende werkzaamheden uitgevoerd. We hebben een evaluatie gedaan van de interne controlemaatregelen op de juistheid, volledigheid van omzet en evaluatie van de contractuele afspraken en vastgesteld of dat verantwoord is in overeenstemming met IFRS 15. Een beoordeling van de schatting van de totale contractwaarde, door dit onder andere te vergelijken met historische data, maar ook met input van de 'Automotive' klanten. Tenslotte hebben wij ook de individuele verkoopprijzen beoordeeld van die onderdelen in een totaal contract, door een vergelijking te maken met vergelijkbare contracten en met het prijsboek van TomTom. Uiteraard hebben we de toelichtingen in de jaarrekeningen omtrent deze omzet, verantwoording en de schattingen beoordeeld.

Naar aanleiding van onze werkzaamheden stellen wij vast dat de schattingen door management voldoende zijn onderbouwd. Daarnaast hebben wij geen indicaties voor mogelijke fraude in het kader van die omzetverantwoording van '*Location Technology*'. Dat wat betreft onze controle van de jaarrekening.

Als ik dan overga naar het duurzaamheidsverslag. Ook daar hebben wij een goedkeurende verklaring gegeven, maar dat is een beoordelingsverklaring en zo'n verklaring verstrekt minder zekerheid dan een controleverklaring.

In 2024 heeft TomTom voor het eerst haar duurzaamheidsverslag conform de CSRD-richtlijnen opgesteld. Om te rapporteren conform deze richtlijnen moeten organisaties aan veel kwalitatieve, maar ook kwantitatieve toelichtingsvereisten voldoen. De belangrijkste basis voor deze rapportage is de dubbele materialiteit analyse, de "DMA". Onze werkzaamheden hebben wij dan ook gefocust op deze DMA en vooral het proces van de totstandkoming daarvan. Bij onze werkzaamheden met betrekking tot de DMA hebben we vastgesteld dat het proces conform CSRD-standaarden is gevolgd. Hierbij hebben we vastgesteld dat de waardeketen, de belanghebbenden en ook scoringmechanismes logisch onderdeel zijn van die dubbele materialiteit analyse.

Daarnaast hebben we de uitkomst van die geïdentificeerde *'impact, risk and opportunities'* vergeleken met andere vergelijkbare bedrijven in de industrie, maar ook beoordeeld wat logisch te verwachten is voor een onderneming zoals TomTom. In onze verklaring hebben wij een toelichtende paragraaf opgenomen die verwijst naar die DMA, omdat die in de toekomst onderhevig kan zijn aan veranderingen.

Daarnaast hebben we specifiek aandacht gehad aan de kwantitatieve toelichtingen en dan vooral degene waar een schattingselement in zit. Dat is bijvoorbeeld voor TomTom de scope 3 broeikasgasemissies. Wat hebben we hier gedaan? We hebben vooral gekeken of de juiste CO₂-conversiefactoren zijn gebruikt en of de calculaties voor de verschillende ingekochte diensten en services juist en volledig zijn berekend. Tijdens onze werkzaamheden hebben wij geen onlogische berekeningen en of schattingen vastgesteld. Tot zover mijn toelichting, Maaïke.

Maaïke Schipperheijn:

Dank je wel, Bram, en ik geef het woord even terug aan Jack.

De voorzitter:

Dank je wel. Wellicht zijn er vragen over dit agendapunt, dus ik kijk even rond. Ja, meneer Postma.

Pim Postma:

Ja, opnieuw dank u wel, voorzitter. Inderdaad een vraag over de *'revenue recognition'* van de *'Location Technology'*. Ik begrijp dat de omzetverantwoording van die *'Location Technology'* leunt op een aantal aannames en inschattingen van het management. Klopt het dan bijvoorbeeld dat in het geval dat er een contract is met een, ik noem maar iets, een Duitse autobouwer, het managementteam dan aannames doet over hoeveel auto's er van de band rollen en inschatten hoeveel navigatiesystemen van TomTom er nodig zijn, of begrijp ik dat verkeerd? Dat is eigenlijk een eerste vraag.

Verder, kan de accountant, of TomTom wellicht zelf, beleggers nu comfort bieden dat het nog steeds in staat is, ook gegeven alle ontwikkelingen in de *'Automotive'* industrie, om die aannames op een accurate manier te blijven doen? Ziet de accountant daar een verhoogd risico?

Bram Verhoeven:

Om antwoord te geven op uw eerste vraag, daar is het antwoord *'ja'*. De tweede vraag gaat over het risico. Want, inderdaad, er wordt een inschatting gemaakt van het aantal geproduceerde of te produceren auto's. Deze inschatting wordt periodiek door het management van TomTom aangepast. Wij beoordelen in onze controle ook hoe dat werkt. Er zitten natuurlijk niet alleen schattingen van management achter, maar ook opgaves van de *'Automotive'* klant waar de werkelijke productieaantallen worden doorgegeven op periodieke basis. Dus daar kun je een vergelijking maken tussen wat was ingeschat en wat gerealiseerd is, waarmee je een basis kan creëren voor de toekomst. Natuurlijk, zoals management al aangaf, is de toekomst onzekerder en wordt zo'n schatting dus ook meer onzeker.

De voorzitter:

Geeft dat voldoende antwoord op uw vraag? Want ik kan ook Taco vragen, als CFO, om wat meer inzicht te geven in de complexiteit?

Pim Postma:

Nee, het is voldoende zo, dank u wel. Ik heb wel nog een andere vraag die ik erachteraan wil stellen. Die vraag ziet toe op de *'Goodwill Impairment Test'*. Er is namelijk door de jaren heen behoorlijk wat immateriële actief afgeschreven, maar toch staat er nog 190 miljoen euro aan *'goodwill'* op de balans. Het viel me op dat die post ook groter is dan de boekhoudkundige waarde van het eigen vermogen van TomTom, dus vrij behoorlijk. In de noot van de jaarrekening zie ik wat aannames over de *'Goodwill Impairment Test'*. Onder andere zie ik dat de *'perpetual growth rate'* omlaag is gegaan en de *'discount rate'* wat omhoog.

Nu ben ik wel eens gewend om bij andere bedrijven iets meer '*disclosure*' te lezen, ook rondom de aannames die in de schattingen zijn gemaakt die onderliggend aan in dit geval het '*fair value less cost of disposal*' model liggen. Dus vraag ik vanuit dat perspectief waarom er niet meer inzage gegeven is in de aannames die aan de projecties ten grondslag liggen, zeker gegeven de toch wel forse post '*goodwill*' die op de balans staat?

De voorzitter:

Ik stel voor dat ik de vraag wat de overwegingen zijn geweest even in algemeenheid voorleg aan de CFO, want er wordt al wel behoorlijk wat toegelicht. U zegt dat het nog meer gedetailleerd zou kunnen.

Pim Postma:

Ja, wij zijn wel gewend om bijvoorbeeld iets van omzetgroei '*rates*' te zien. Winstmarges en hoe deze zich ontwikkelen in de vijfjaars projectieperiode bijvoorbeeld, die, geloof ik, hier is gebruikt.

Taco Titulaer:

Ja, '*goodwill*' of de '*impairment test*' was een tijd geleden wel een '*hotly debated topic*' met de accountants en met de Raad van Commissarissen. Dat is eigenlijk al jaren niet meer zo, omdat wij de immateriële activa aan het afschrijven zijn. Daar is nog uit mijn hoofd iets van 7 of 9 miljoen euro resterend denk ik. Dus de '*goodwill*' post is relatief groot als je dat vergelijkt, maar is niet groot ten opzichte van de waarde van het bedrijf. Als je kijkt naar de '*market cap*' die onder druk staat en dan kijkt naar de '*assets*' die je op de balans hebt, is er erg veel '*headroom*' zoals dat heet. Dus we hebben weloverwogen aannames gedaan voor de WACC, we zijn conservatief met '*perpetual growth rates*' en er is dus voldoende '*headroom*'. Wij krijgen hier ook zeer weinig vragen over, dus dan hebben we er ook voor gekozen om daar nog geen verdere '*disclosure*' over te geven dan we al doen in het jaarverslag.

Pim Postma:

Oké, wellicht dan ter overweging om mee te nemen.

Dan nog een vraag. Ik heb zelf ook enigszins een accountant achtergrond, dus dat is ook waar ik het één en ander van weet. Het valt me op dat in die '*goodwill impairment test*' dus is gekozen voor die '*fair value less cost of disposal*' methodiek. Ik heb vaak gezien dat de '*value in use*' methodiek wordt genomen. Nu wordt het misschien wat technisch, maar met de '*value in use*' methodiek ga je ervan uit dat TomTom zelf de eigenaar is van de '*assets*' en vanuit die overweging bepaalde synergiën kan meenemen in de waardebeoordeling. Bij een '*fair value less cost of disposal*' gebeurt dat meer vanuit een '*average market participant*' perspectief zoals ze dat zo mooi noemen. Nu viel het mij op dat in dit geval de '*fair value less cost of disposal*' methodiek is gebruikt. Impliceert dat wellicht enigszins dat TomTom misschien niet de beste eigenaar is van de asset '*Location Technology*'? Hoe moeten wij dat zien als beleggers?

De voorzitter:

Ik zou zeggen dat we de vraag voorleggen aan de CFO. U stelt dat er verschillende methoden zijn. De '*fair value approach*' is onder IFRS een geaccepteerde aanpak. Wat u eigenlijk zegt is: hoe kunnen er verschillen tussen zitten?

Pim Postma:

Ja, en u gebruikt vaak de hoogste.

De voorzitter:

Ik kan u uit mijn praktijk enkele voorbeelden geven. Dat zal ik niet doen tijdens deze vergadering, maar er kunnen zich situaties voordoen waar bij wijze van spreken een '*single asset*' voor de markt zoveel waarde heeft dat de '*value in use*' berekening lager is dan de '*fair value*' berekening.

Pim Postma:

Ja, absoluut. Dan wellicht kunt u overwegen: zijn wij zelf dan de beste eigenaar van de 'asset'? Ja of nee?

De voorzitter:

Daarom noem ik het een 'single asset'. Het gaat om de combinatie van de 'assets' en ben je daar dan de goede eigenaar van? Dat is de waardering die er in de markt aan wordt gegeven, zo kan je het ook zeggen. Dus we moeten oppassen dat we ook niet in te veel academische benaderingen komen. De 'value in use' is een bedrijfseconomische benadering waarin je de kasstromen contant maakt, et cetera. Bij de 'fair value' benadering bekijk je ook de synergie tussen al deze 'assets' en wat je in de markt kan bereiken. Maar, zoals net gememoreerd, is het belangrijk te weten dat deze post ieder kwartaal kritisch intern bekeken wordt door een zeer capabel 'finance' team waar deze methodes tegen het licht worden gehouden. Dat wordt 'gechallenged' door de externe accountant om te kijken dat je dat ook consistent doet. Dat wordt dan weer indringend besproken in de Auditcommissie. Dus wij denken hiermee dat we juist aangeven dat er aandacht voor is en er dus geen probleem is.

We zijn ook ons bewust dat er zich allerlei scenario's kunnen voordoen waardoor je daarop moet letten, maar waardoor je niet verrast gaat worden. Dat is eigenlijk denk ik het algemene antwoord. Taco, wil je nog iets algemeen toevoegen aan de vraag van de heer Postma?

Taco Titulaer:

Bij de 'fair value less cost of disposal' methodiek kun je ook toekomstige investeringen die voortvloeien uit kasstromen bij de berekening meenemen en daarom hebben we daarvoor gekozen.

Pim Postma:

Oké, helder.

De voorzitter:

Ik kijk even rond of er nog aanvullende vragen zijn voordat we de stemming gaan starten. Als er geen verdere vragen zijn, wil ik u nu verzoeken te stemmen over dit agendapunt. U kunt nu uw stem uitbrengen.

De stemming is gesloten en de uitkomst van de stemming is dat 99,96% stemt voor dit agendapunt en 0,04% tegen. Dan gaan we snel over naar agendapunt zes.

6. Decharge van de leden van de Raad van Bestuur

De voorzitter:

Voorgesteld wordt om aan de leden van de Raad van Bestuur decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar 2024, voor zover deze taakvervulling blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit de informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt. Zijn er nog vragen over dit onderwerp? Als er geen vragen zijn, dan gaan we nu over tot stemmen over dit agendapunt.

De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit stempunt met 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 jaar 2024.

7. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen

De voorzitter:

Dan kunnen we nu doorgaan met het volgende agendapunt. Dit agendapunt is eigenlijk vergelijkbaar met agendapunt zes, alleen wordt nu voorgesteld om de leden van de Raad van Commissarissen die in 2024 in functie waren decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar 2024, voor zover daarvan blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit de informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt.

Ik kijk even rond of er vragen zijn over dit agendapunt. Ik zie dat er geen vragen zijn. Mag ik u dan ook allen verzoeken uw stem in te voeren?

U kunt nu uw stem uitbrengen. De stemming is inmiddels gesloten en ik stel vast dat dit stempunt met 99,94% is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft derhalve decharge verleend aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gevoerde bestuur over het jaar 2024.

8. Herbenoeming van Harold Goddijn als lid van de Raad van Bestuur

De voorzitter:

Dan gaan we nu over naar agendapunt acht en dat is de herbenoeming van Harold Goddijn. Dat staat dit jaar op de agenda, omdat de vierjaarstermijn waarvoor hij als bestuurder is benoemd na deze Algemene Vergadering verloopt.

Zoals bekend is Harold één van de oprichters van TomTom en sinds 2001 TomTom's *'Chief Executive Officer'*. Harold beschikt over een uitgebreide kennis en een diepgaand inzicht in zowel de vennootschap TomTom, de onderneming als het bredere markt landschap. De expertise van Harold, gecombineerd met zijn jarenlange ervaring en effectieve prestaties als lid van de Raad van bestuur, voegt substantiële waarde toe aan de onderneming en haar belanghebbenden. Terwijl TomTom blijft innoveren en toonaangevend is in locatietechnologie, zijn Harolds visie en toewijding cruciaal voor het toekomstige bestendige succes van TomTom.

De Raad van Commissarissen is dan ook verheugd dat Harold beschikbaar is om deze functie te blijven vervullen voor een periode van nogmaals vier jaar. De Raad van Commissarissen heeft daarom bij unaniem besluit een bindende voordracht gedaan tot de herbenoeming van Harold als lid van de Raad van Bestuur voor een termijn van vier jaar, met ingang van vandaag 15 april 2025. Deze termijn zal eindigen na de algemene vergadering in 2029.

Ik geef u nu graag de gelegenheid vragen te stellen. Zijn hier vragen over? Meneer Postma.

Pim Postma:

Ja, dank u, voorzitter. Ik heb een aantal vragen.

Als eerste, het beoordelen van het functioneren van de bestuursleden. Dat is natuurlijk één van de belangrijkste taken van de RvC, al ligt dat bij TomTom wellicht wat ingewikkeld vanwege de rol van de heer Goddijn als grondlegger, grootaandeelhouder en CEO. Dat vraagt voortdurend om scherp toezicht. Zeker op het moment dat het einde van een benoemingstermijn nadert, is een grondige evaluatie van het functioneren essentieel. Hoe heeft de RvC deze exercitie uitgevoerd in het licht van de herbenoeming van CEO Goddijn?

De voorzitter:

U moet dat zien als een continue exercitie, omdat, zoals u zegt, het één van de belangrijkste rollen is van de Raad van Commissarissen om de pijlers van het succes van een onderneming in de gaten te houden. Dat betekent niet dat je bij wijze van spreken één keer een meeting houdt, maar dat je continu in dialoog bent met de hele Raad van Bestuur. Daar spelen factoren mee zoals innovatie, vitaliteit, slagkracht, beweeglijkheid, marktkennis, de connectie binnen de Raad van Bestuur en de *'board dynamics'*. U moet dat zien als een continu proces waar je dan op een gegeven moment wel een formeel besluit over moet nemen. Dat is natuurlijk voorbereid door Selectie- & Benoemingscommissie, waar Marili 't Hooft-Bolle en Derk Haank onderdeel van uitmaken, en daarna uitgebreid besproken in de voltallige Raad van Commissarissen. Ik hoop dat ik hiermee een beetje een beeld geef, want wat ik wil wegnemen is dat je één keer in de vier jaar denkt dat er een vergadering plaatsvindt over dit onderwerp. Dit is iets wat continu op het netvlies staat van de Raad van Commissarissen.

Pim Postma:

Oké, helder, dank u wel.

Dan een tweede vraag. De ervaring leert eigenlijk dat een bedrijf in verschillende fases van z'n levenscyclus ook baat heeft bij een ander type CEO. Ook is het bekend dat er best een spanningsveld kan zijn tussen het zijn van grootaandeelhouder, oprichter en CEO. Hoe zorgt de RvC er eigenlijk voor dat er met een frisse blik naar de uitvoering van de strategie van TomTom wordt gekeken? Met name gegeven het feit dat de heer Goddijn dus oprichter, grootaandeelhouder en CEO is. Waarom denkt de RvC dat de heer Goddijn op dit moment in deze fase van TomTom nog steeds de beste man is?

De voorzitter:

Ja, ik denk dat ik de redenen net heb toegelicht. Dus het gevaar is dat ik die ga herhalen, maar misschien meer algemeen. U heeft gelijk, het is een belangrijk aandachtsgebied van de Raad van Commissarissen. Voor die scherpe, frisse blik is het belangrijk dat je ook continu verfrissingen ziet en wijzigingen in de Raad van Commissarissen, zodat je elke keer weer naar dit soort onderwerpen kijkt met een andere invalshoek.

U noemt het een aandachtspunt dat iemand de oprichter is, CEO én aandeelhouder, maar wat wij belangrijk vinden in elk bedrijf, of het nou wel of geen oprichter is, is dat er een soort *'founders mentality'* in zo'n bedrijf is, een ondernemende geest. Ik denk dat ik daarmee samenvat waarom wij uitermate enthousiast zijn dat met de kennis van de markt en het functioneren van de heer Goddijn, met een lange staat van dienst, hij bereid is om in deze omstandigheden, met grote dynamische veranderingen in de wereld, de strategie verder invulling te geven met zijn andere leden van de Raad van Bestuur.

Pim Postma:

Oké, dank u wel. Dan nog een vraag daarover. Wellicht is dat ook één van de aandachtsgebieden die bij jullie ter tafel komen in de beoordeling. Hoe beoordeelt de RvC de specifieke kapitaalallocatie kwaliteiten van de heer Goddijn? Is de RvC van mening dat over de afgelopen jaren, dus laten we zeggen vijf tot tien jaar, er efficiënt en doelgericht met het kapitaal van de aandeelhouders is omgegaan? Zo ja, waarom zien we dat dan niet terug in een wat hogere beurskoers?

De voorzitter:

Ja, een hogere beurskoers is natuurlijk, zoals we al eerder besproken hebben, een vertaalslag van de markt van kansen en risico's. Daar spelen heel veel factoren een rol die wij maar gedeeltelijk kunnen beïnvloeden door heel helder en transparant te rapporteren over onze doelstellingen en de vooruitgang. Hoe de markt daar mee omgaat, is niet iets wat wij kunnen beoordelen en beïnvloeden. Hoe kijken wij naar die kapitaaldiscipline? Je hebt een strategie, die voer je uit. Je genereert *'cashflow'* en daarna kom je tot vraagstukken van "hoeveel investeer ik waarin?", "is er eventueel voldoende over om dividend uit te keren?" en "is er wellicht nog *'excess cash'* om aandelen in te kopen?". Wij beoordelen die hele afweging, niet alleen van de heer Goddijn, maar van de hele Raad van Bestuur, als zeer gedisciplineerd, zeer gebalanceerd, niet opportunistisch, maar juist heel langetermijn gericht en weloverwogen in de dialoog met de commissarissen.

Dan koppel ik het terug naar het dividendbeleid, want het herinvesteren in het verstevigen van de positie van TomTom in de markt is op dit moment inderdaad de slimste en beste allocatie van het kapitaal om de kansen te optimaliseren naar de toekomst. Dat dat helaas nog niet heeft geleid, terugkomend op onze eerdere discussie, tot het genereren van veel extra *'cash'* waardoor er ook ruimte kan zijn voor dividend, dat is een *'timing difference'*, zoals dat heet. Hoe dat er precies uit ziet in een continu veranderende wereld vinden wij ook behoorlijk lastig in te schatten.

We zouden dit voorstel niet aan de aandeelhouders doen als wij denken dat het niet heel kansrijk is. Want dan zou het natuurlijk een vreemd voorstel zijn. Wij denken dat we goed gepositioneerd zijn en dat er kansen zijn, hoewel het complex is, om juist die positie van TomTom verder te verstevigen en dat moet uiteindelijk leiden tot nog meer 'cashflow' generatie, zodat je niet alleen kan investeren, maar wellicht ook dividend kan uitkeren en wellicht meer aandelen kan inkopen. Dat is het conceptuele verhaal waarmee wij het hele jaar mee bezig zijn, samen met de Raad van Bestuur.

Pim Postma:

Oké. Wederom dank voor de toelichting.

Ja, dan nog een vraag. De RvC geeft meermaals aan dat de heer Goddijn eigenlijk met afstand de beste man is voor TomTom, ook in deze fase van het bedrijf als ik het goed begrijp. Tegelijkertijd blijkt er ook uit 'corporate governance' onderzoek dat een te lange zittingstermijn ook wel eens gepaard kan gaan met teruglopende of matige prestaties. Wat is voor de RvC nou het kantelpunt dat het tot de beslissing komt dat de onmisbaarheid van Goddijn wel ter sprake zou kunnen komen?

De voorzitter:

Ja, eigenlijk zijn dat de overwegingen die ik net zei. Je kijkt naar een langetermijnstrategie en wat de beste teamsamenstelling is. Welk profiel heb je daarvoor nodig? Welke nieuwe innovatieve invalshoeken zijn daarbij cruciaal en welke capaciteiten hebben de verschillende bestuursleden? Dus dat is niet één factor, dat is een continue afweging en die afweging hebben we gemaakt langs de lijnen die u net schetst. Wij zijn van mening dat het op dit moment juist in het belang is van de aandeelhouders, in het belang van een succesvolle uitvoeringstrategie, dat de heer Goddijn herbenoemd wordt. De heer Goddijn heeft een enorme bagage aan ervaring en contacten in deze wereld. De toegang tot de CEO's van de 'automotive' industrie is niet iedereen gegeven en maakt het verschil in deze complexe wereld.

Dus ik denk juist dat we met elkaar heel blij moeten zijn dat wij in een grote, volatiele, dynamische, complexe wereld juist een stukje stabiliteit kunnen bouwen wat ten faveure is van die strategische en positieve ontwikkelingen die we nastreven. Er zal ongetwijfeld een keer een moment komen, dat kan ook een keuze zijn van de heer Goddijn zelf en niet van ons. Daarom zijn we verheugd dat hij nog beschikbaar is. Hij kan ook op een gegeven moment aan ons aangeven, hopelijk ver van tevoren en dat hij ons niet verrast, dat hij een heel andere invulling wil geven aan zijn nieuwe levensfase.

Dan uw opmerking over de onderzoeken naar 'corporate governance'. Ik zou u aanraden ook naar een aantal onderneming kijken die zeer succesvol zijn geweest, waar ook CEO's hele lange termijnen hebben gezeten. Dat zou ik als tegenreactie willen geven. Het is maatwerk.

Robert Vreeken:

Er is altijd een punt waarbij de VEB en We Connect You verschillen.

De voorzitter:

Is dat bereikt?

Robert Vreeken:

Nou, ik zat bij ING Corporate Investment Banking en we kochten ING Barings aan voor 1 pond. Dat was 'penny wise, pound foolish', want dat kostte 2 miljard en dat konden we lijden omdat 'treasury' goed functioneerde. We hadden een CEO die verdiende ongeveer 1 miljoen of 2 miljoen per jaar, maar in Londen moest iemand worden aangenomen die 10 miljoen per jaar ging verdienen. Die ging na een half jaar weg, want die was het niet eens met de strategie. Toen moest er nog één aangekocht worden voor 10 miljoen, maar daarna vergaten ze om andere toppers voor 10 miljoen aan te trekken. Wat is de relevantie van het verhaal? De 10 miljoen. Het voordeel van de CEO is dat hij zelf, wanneer het wat minder goed gaat en zijn eigen vermogen gaat wel goed, gewoon rustig voor 10 miljoen euro aan aandelen kan kopen. Nou, dat hebben de meeste CEO's in Nederland niet. Ik ben daarmee blij dat dat ventiel er is, want het is buitengewoon dat iemand dat uit eigen zak kan doen.

Bovendien investeert de heer Goddijn in goede doelen en in duurzaamheid en dat zijn topprioriteiten. Ik kan in het jaarverslag niet vinden waar al die goede doelen staan. Ik zou het mooi vinden, ook in de toekomst, als hier grafieken, cijfers et cetera, staan bij het agendapunt wat vrij gebruikelijk is bij andere beursgenoteerde instellingen.

Ik denk dat we met een voortreffelijke CEO zitten, met een voortreffelijke Raad van Commissarissen en natuurlijk ook collega's. Dus dit is wel belangrijk. Bij Heineken konden ze bijvoorbeeld vorig jaar in de Raad van Commissarissen de ex-CEO van ASML werven. Wat een kritiek kwam er van collega aandeelhouders! Onvoorstelbaar. Ik zei dat je blij mag zijn dat je iemand als de vorige CEO van ASML in de Raad van Commissarissen kunt krijgen. Dus wat mij betreft hulde! Heel fijn dat de heer Goddijn doorgaat en dat mag wel gezegd worden vind ik. Want we zitten hier toch een beetje kwartjes, dubbeltjes te doen in Nederland, terwijl we heel veel grootverdieners hebben, zowel met name in het midden- en kleinbedrijf. Dat vind ik wel een belangrijk punt.

De voorzitter:

Dank u. Ik denk dat u uw punt helder en duidelijk heeft gemaakt. Ik weet niet of dat nog vervolgvragen oplevert of dat we tot stemming over kunnen gaan. Of prikkel dat u tot andere gedachten?

Pim Postma:

Nou, eigenlijk nog een tweetal vervolgvragen. Wellicht wel iets meer vooruitkijkend dan. Of je verlengt of niet, opvolgingsplanning hoort natuurlijk ook altijd een doorlopend proces te zijn. Wat is de status daarvan, specifiek eigenlijk voor de CEO rol? Heeft de RvC bijvoorbeeld een longlist en een shortlist? Is er al intern of extern misschien met bepaalde mensen gesproken? Daar ben ik even benieuwd naar.

Marili 't Hooft-Bolle:

Ja, daar kan ik wel op antwoorden. We hebben meerdere malen per jaar een successieplanning vergadering binnen de Selectie- & Benoemingscommissie. Dat is een continu punt van aandacht. Dan zijn er natuurlijk scenario's waarbij er, zoals Jack al aangaf, misschien een geplande successie plaatsvindt, maar je moet natuurlijk ook altijd voorbereid zijn op het feit dat er misschien iets gebeurt wat onverwacht is, waarbij je keuzes moet maken. Dus dat is in ieder geval twee keer per jaar in detail aan de orde.

De voorzitter:

Ik zou hier nog aan willen toevoegen, heel algemeen, u heeft het heel erg over de '*Management Board*', maar de focus is natuurlijk ook op de '*Extended Management Board*'. Dat zijn de verschillende directeuren die rapporteren aan de Raad van Bestuur en worden in dat hele proces, zoals Marili heeft beschreven, op regelmatige basis bekeken en tegen het licht gehouden. Er vinden wel eens wijzigingen plaats, positiewijzigingen, en er wordt gekeken naar potenties en dergelijke. Dat is een zeer serieus proces, ik kan wel zeggen dat de Raad van Commissarissen dit bij elke onderneming tot haar taken rekent.

Pim Postma:

Ja, ik kan me voorstellen dat vooral in een periode van herbenoeming het wellicht even extra onder de loep komt te liggen. Met name dus de CEO-rol in dit geval, maar dank voor de toelichting. Dan een laatste vraag voor de heer Goddijn zelf: wat zou u eigenlijk nog willen bereiken in uw volgende termijn en hoe weet u zelf of de tijd wellicht daar is dat u ruimte moet maken voor nieuw leiderschap?

Harold Goddijn:

Ik heb het geprobeerd zo helder mogelijk uit te leggen in mijn uitleg over de strategieën waar we naar toe gaan. Ik zou het natuurlijk geweldig vinden als die strategie tot leven komt en de resultaten oplevert waar we allemaal zo hard voor werken.

Pim Postma:

Heeft u een specifiek meetmoment daarvoor? Of denkt u ja, dat is puur een kwestie van gevoel?

Harold Goddijn:

Ik heb daar geen meetmoment voor. Nee, ik denk dat je op een gegeven moment wel weet of het lukt of dat het niet lukt. Dus ik maak me daar niet zo'n zorgen over.

De voorzitter:

Mag ik hierbij veronderstellen dat de vragen die men wilde stellen gesteld zijn op dit agendapunt en we over kunnen gaan tot de stemming? Mag ik u allen verzoeken uw stem in te voeren? U kunt nu uw stem inbrengen.

Pim Postma:

Wellicht nog dan één punt vanuit de VEB. Ik heb een stemverklaring omtrent onze onthouding van stemming op dit specifieke onderwerp.

De heer Goddijn heeft dit bedrijf in de eerste fase gemaakt tot wat het ooit was: een wereldspeler op het gebied van de navigatiekastjes. Uiteraard is daar alle respect voor op zijn plaats. Het is ook duidelijk voor beleggers dat TomTom een draai wil maken naar een nieuw verdienmodel en dat dat resultaat wel erg lang op zich laat wachten. Het lijkt er nu ook op of aandeelhouders niet echt overtuigd zijn van de strategie en de vooruitgang daarvan. Het kan natuurlijk zo zijn dat het inderdaad een proces is en dat het nog één, twee, drie, vijf of tien jaar gaat duren, maar het ontbreekt beleggers al geruime tijd aan echt tastbare resultaten en de aanzienlijke investeringen hebben op het moment nog onvoldoende resultaat opgeleverd. Dat is de voornaamste reden waarom de VEB zich zal onthouden van stemming op dit onderwerp.

De voorzitter:

Dank voor uw nadere toelichting. Zoals met vele zaken in het leven, in het Engels, 'the beauty is in the eye of the beholder'. Dit is één perspectief en er zijn ook andere perspectieven, maar dank voor het delen van de toelichting, want dat geeft wat verheldering achter de cijfers.

De stemming is nu afgesloten. Ik stel vast dat dit stempunt met 99,9% is aangenomen en dat wij dus Harold met een grote, overtuigende voorkeur voor de herbenoeming kunnen feliciteren. Gefeliciteerd!

9. Benoeming van Pete Thomspen als lid van de Raad van Commissarissen

De voorzitter:

Dan ga ik nu over naar agendapunt negen. Dit betreft de benoeming van Pete Thompson als lid van de Raad van Commissarissen. Bij unaniem besluit heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht gedaan tot benoeming van Pete Thompson als lid van de Raad van Commissarissen van TomTom. De benoeming zal van kracht zijn met ingang van vandaag, 15 april 2025, en zal eindigen na de eerste algemene vergadering die in 2029 gehouden wordt.

Pete, welcome. May I invite you to share some personal reflections before we will open the voting?

Pete Thompson:

I appreciate the nomination, and I look forward to serving on the Supervisory Board. On a lighter note: growing up as a kid, I was really into hiking and camping with my family, and I was always the one that took the map. Back then, it was a physical map, and I used to love walking through the forest and figuring out where I was. Subsequently, I really enjoyed watching the revolution of digital mapping services and a lot of what drove that is hardware advances and that has unlocked amazing, tremendous software innovation in the space. That's continuing with the proliferation of more detailed mapping technologies and the ability with AI. I see tremendous opportunity for future growth when it comes to location technology and I'm excited about how TomTom is positioned for that and that was part of the reason why I wanted to join the Supervisory Board.

I've also spent my career in tech. Basically helping companies transform to be able to find new growth curves and to figure out new business models and actually build new businesses. I'm excited because TomTom has proven several times that they can re-invent themselves throughout this journey that they have gone through, and I look forward to being part of that next stage. So, thank you very much and I look forward to being on the other side here next year.

De voorzitter:

Thank you, Pete.

Zoals reeds toegelicht door Pete heeft hij gewerkt bij gerenommeerde techbedrijven, waaronder Microsoft, Sonos, Amazon en laatst bij eBay als 'Chief Product Officer'. We zijn dan ook uitermate blij dat wij Pete kunnen nomineren. Zijn er hier vragen over? Nee, dan stel ik voor dat we tot stemming overgaan. Mag ik u verzoeken uw stem in te voeren?

Ik stel vast dat dit stempunt met 96,5% is aangenomen.

Congratulations Pete, welcome to the TomTom board.

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

De voorzitter:

Dan gaan we nog even over tot wat technische onderwerpen die uiteraard ook netjes afgehandeld moeten worden op deze AVA. Agendapunt tien is het voorstel aan de Algemene Vergadering 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: (1) tot tien procent van het geplaatste aandelenkapitaal op 15 april 2025; en (2) tegen een minimale aanschaffingsprijs van de nominale waarde van het aandeel TomTom en maximaal 110% van de gemiddelde slotkoers van een aandeel TomTom op Euronext Amsterdam gedurende de vijf handelsdagen voorafgaand de dag van aankoop, op voorwaarde dat voor inkoopvoorstellen, versnelde inkoopregelingen en andere soortgelijke inkoopprogramma's zoals bepaald door de Raad van Bestuur, de gemiddelde slotkoers is gebaseerd op een door de Raad van Bestuur bepaalde periode, die ten minste één handelsdag bedraagt.

Ik ben blij dat u allemaal bekend bent met deze onderwerpen, want anders kan ik me voorstellen dat we daar nog veel nadere toelichting over moeten geven. 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 en met 15 oktober 2026.

Ik geef u nu graag de mogelijkheid hierover vragen te stellen. Als er geen vragen over zijn, dan stel ik voor dat we overgaan tot stemming.

De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit stempunt met 99,94% is aangenomen.

11. 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:

Dan gaan we verder met agendapunt elf. Dit betreft de bevoegdheid tot uitgifte van aandelen. 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 15 april 2025. Deze tien procent (10%) kan aangewend worden voor algemene doeleinden, waaronder, maar niet beperkt tot fusies en overnames of de uitvoering van TomTom's lange termijn beloningsbeleid. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 15 oktober 2026.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Zo niet, dan zou ik u willen verzoeken om tot stemming over te gaan.

De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit stem punt met 99,7% is aangenomen.

12. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 11

De voorzitter:

Het volgende agendapunt 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 het agendapunt 11 hiervoor. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 15 oktober 2026.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Als er geen vragen zijn, dan verzoek ik u tot stemming over te gaan.

De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit stempunt met 99,7% is aangenomen.

13. Benoeming van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. als externe accountant voor het uitvoeren van de assurance-beoordeling van de duurzaamheidsverklaringen van de Vennootschap voor de boekjaren 2025 en 2026

De voorzitter:

Dan nu agendapunt 13, het laatste stempunt van de vergadering.

Dit stempunt is geagendeerd ter voorbereiding en vooruitlopend op de implementatie van de zogenaamde '*Corporate Sustainability Reporting Directive*', kortweg bekend als CSRD, in de Nederlandse wetgeving.

De CSRD vereist onder andere dat een accountantskantoor wordt ingeschakeld om de '*assurance*' van de duurzaamheidsverklaringen van bepaalde ondernemingen te verzorgen. Er wordt verwacht dat de implementatie van de CSRD in de Nederlandse wet in 2025 voltooid moet zijn, maar dat is nog uitermate onzeker. TomTom zal dan als beursgenoteerde onderneming binnen het bereik van deze wetgeving vallen.

De accountant lichtte net al toe dat we reeds een CSRD-rapportage hebben gepubliceerd en daar '*limited assurance*' op hebben gevraagd. Dat is dus eigenlijk buiten de wettelijke verplichtingen op dit moment, maar een eigen keuze geweest om daar ervaring mee op te doen. In 2023 is PwC benoemd als externe accountant voor de jaarrekeningen van de boekjaren 2024, 2025 en 2026. Daar vragen we dus verder geen instemming voor. De Raad van Commissarissen stelt wel voor om PwC ook te benoemen als externe accountant voor het uitvoeren van de '*assurance*'-beoordeling en het verstrekken van een beperkte '*assurance*' verklaring over de duurzaamheidsverklaringen van de vennootschap voor de boekjaren 2025 en 2026.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Als er geen vragen zijn, zou ik u willen verzoeken over te gaan tot stemming op dit agendapunt.

De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit standpunt met 99,99%, dus net geen 100%, is aangenomen. Kortom, wij kunnen weer door in de komende jaren.

14. Rondvraag

De voorzitter:

Dat brengt mij tot de rondvraag. Zoals gezegd, we hebben nu alle standpunten afgerond. Alle geagendeerde punten zijn behandeld. We zullen uiteraard zo spoedig mogelijk de resultaten van de door u uitgebrachte stemmen in detail publiceren op de website. Dan gaan we nu over naar de rondvraag. Dit is de laatste kans om in de Algemene Vergadering nog een vraag te stellen. Wie wil daar gebruik van maken? Niemand?

Harold Goddijn:

Ja, meneer de voorzitter, misschien mag ik van de gelegenheid gebruik maken om u namens de hele onderneming en natuurlijk ook de Raad van Bestuur van harte te bedanken voor acht jaar samenwerking, genereuze deling van kennis en inzicht op het gebied van accounting en 'governance'. Ik kijk terug op een hele goede samenwerking. Ik wil u daar hartelijk voor bedanken.

De voorzitter:

Dat stel ik enorm op prijs.

Marili 't Hooft-Bolle:

Ik zou daar graag ook nog even iets aan toevoegen. Normaal zou natuurlijk de voorzitter hier zijn, maar Jack, jij bent vandaag de voorzitter, dus ik denk dat ik namens de volledige Raad van Commissarissen en zeker ook namens Derk spreek dat wij jou graag willen bedanken voor jouw kritische blik, jouw waardevolle inbreng en jouw zeer zorgvuldige voorzitterschap van de Auditcommissie, maar vooral de plezierige samenwerking als medecommissaris in dit forum. Dus heel veel dank en je gaat gemist worden.

De voorzitter:

Dank je wel. Dank je wel voor al deze vriendelijke woorden. We hebben dat gisteravond tijdens een heel gezellig diner nog eens allemaal herhaald en het is een privilege geweest om onderdeel te hebben mogen uitmaken van zo'n waardevol gezelschap met zo'n mooie strategie. Dat is altijd weer een 'bitter sweet' moment dat je aan de ene kant terug kan kijken op die prachtige periode van acht jaar en weten dat je in de juli vergadering niet meer van de partij zal zijn om met mijn collega's mee te discussiëren. Dat zal ik zeker missen en ik zal TomTom ook met veel belangstelling blijven volgen. Nogmaals dank.

Dan kunnen we nu weer over naar de orde van de vergadering.

15. Sluiting

De voorzitter:

Dit is het laatste punt en dat betekent dat ik de Algemene Vergadering van TomTom kan sluiten. Ik kijk nog even voor alle zekerheid naar de 'Company Secretary' of er nog iets is wat ik nu nog moet zeggen, voordat ik het echt formeel kan afsluiten en u kan uitnodigen voor een klein hapje en drankje hiernaast om informeel nog even na te praten.

Nee? Dan is hierbij de vergadering gesloten. Dank voor uw aanwezigheid.
