

Notulen van de Jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V., gehouden in Amsterdam op 16 april 2026 om 10:00 uur op de Ruijterkade 154, 1011 AC Amsterdam (de “Algemene Vergadering”)

---

## 1. Opening en mededelingen

Derk Haank, de voorzitter:

Goedemorgen dames en heren. Mijn naam is Derk Haank en als voorzitter van de Raad van Commissarissen ben ik vandaag ook de voorzitter van deze Jaarlijkse Algemene Vergadering. Namens de gehele Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur van TomTom verwelkom ik u graag weer op ons hoofdkantoor. Ik heet u allen van harte welkom op deze Jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom die ik hierbij open.

Ik stel u graag voor aan de personen achter de tafel. Allereerst de andere leden van de Raad van Commissarissen, Marili 't Hooft-Bolle, de voorzitter van de Remuneratiecommissie en de Selectie- en Benoemingscommissie, Gemma Postlethwaite, Maaïke Schipperheijn, de voorzitter van de Auditcommissie en ook vicevoorzitter, en Pete Thompson.

Graag heet ik ook Joep van Beurden van harte welkom. Hij is hier vandaag ook aanwezig en is genomineerd om lid te worden van de Raad van Commissarissen.

Verder stel ik aan u voor de leden van de Raad van Bestuur: Harold Goddijn, CEO, Taco Titulaer, CFO, en Alain De Taeye. Voor zowel Harold als Alain is dit een bijzondere Algemene Vergadering, aangezien zij beiden na deze vergadering zullen aftreden als leden van de Raad van Bestuur, maar daar komen we nog op terug. Ik heet ook Mike Schoofs van harte welkom. Hij is hier vandaag aanwezig en is genomineerd om lid te worden van de Raad van Bestuur en Harold op te volgen als CEO van TomTom. Hij zal zo ook nog wat tot u spreken.

Martijn Holterhues is ook aanwezig. Hierbij benoem ik hem 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 Bram Verhoeven, de externe accountant van PwC voor het jaar 2025, Nick Van Dijk als 'Vote Collector' van Meijer Notarissen B.V. met 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 5 maart 2026. Vanaf 5 maart waren de agenda en toelichting, de jaarrekening, het jaarverslag over het boekjaar 2025 en de overige documenten beschikbaar via de TomTom-website en via Envote 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 geldige besluiten worden genomen tijdens deze Algemene Vergadering.

Ook dit jaar kunt u weer stemmen door middel van een stemkastje dat 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 aankondiging 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 uitgebracht 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.

Dan nog een paar mededelingen van huishoudelijke aard. Wij verzoeken u 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. Een van onze gastvrouwen zal dan naar u toe komen met de microfoon. Voordat u uw vraag stelt, zou ik u vriendelijk willen vragen uw naam te noemen en eventueel de organisatie die u vertegenwoordigt, zodat deze gegevens correct worden opgenomen in de notulen van deze vergadering. Dan kunnen we nu overgaan tot de agendapunten van deze vergadering.

## 2. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2025

### De voorzitter:

Het eerste agendapunt is het verslag van de Raad van Bestuur over het afgelopen boekjaar 2025. Ik geef graag het woord aan Harold. Hij zal de visie van de Raad van Bestuur ten aanzien van de belangrijkste gebeurtenissen van 2025 geven en de voornaamste ontwikkelingen in het eerste kwartaal van 2026 toelichten, waarover deze ochtend een persbericht is gepubliceerd.

### Harold Goddijn:

Hartelijk dank, meneer de voorzitter. Dames en heren, geachte aandeelhouders, dank u wel dat u hier bent vandaag. Het is een bijzondere vergadering, want na vele jaren bij TomTom is dit de laatste keer dat ik u als CEO mag informeren. Dat maakt het een goed moment om kort terug te kijken en vooral ook om te kijken waar we vandaag staan.

2025 was een jaar van uitvoering en afronding. We hebben ons productportfolio vereenvoudigd, we hebben onze focus aangescherpt en we hebben een belangrijke fase van onze technologische transformatie afgerond. We werken nu aan een uniform technologieplatform, en dat begint zichtbaar resultaat op te leveren: betere producten, snellere levering en een sterkere economische basis. We hebben het afgelopen jaar ook keuzes gemaakt die minder leuk zijn, maar wel nodig. We hebben de organisatie vereenvoudigd en we hebben de kosten teruggebracht. Dat soort beslissingen zijn nooit makkelijk, maar wel verstandig.

Operationeel staan we er beter voor. Onze producten zijn duidelijker, ze zijn modulair en ze zijn beter schaalbaar. Dat klinkt misschien als een interne verbetering, maar voor onze klanten is dat heel relevant en belangrijk en ze merken het verschil. De auto-industrie wordt steeds meer software-gedreven en tegelijkertijd investeren grote technologiebedrijven fors in locatieplatformen. In dat speelveld heeft TomTom een hele duidelijke plek.

We combineren een onafhankelijke wereldwijde 'mapmaking'-capaciteit met een moderne 'softwarestack'. We kunnen van alles doen: van geocodering tot routing en 'rendering'. We zijn ook een belangrijke component in veel zelfrijdende auto's. Tesla is daar een voorbeeld van. Dat is geen vanzelfsprekende combinatie en precies daar zit onze relevantie. Klanten zoeken partners die hen controle geven, zonder dat zij zelf alles hoeven te bouwen. Ons 'mapmaking'-platform staat nu stevig, onze producten zijn gemoderniseerd en we passen AI inmiddels breed toe. Niet als een modewoord, maar omdat het ons helpt sneller te bouwen en beter te leveren. Het mooie van zo'n fundering is dat je het niet altijd ziet, maar die fundering bepaalt in hoge mate wat mogelijk is. Ik ben blij dat al die ontwikkelingen zijn samengekomen en hebben geleid tot een nieuw record. Niet eerder schreven we zoveel orders als in 2025, alhoewel het jammer is dat die orderintake pas leidt tot omzetgroei in 2027 en 2028.

Daarnaast zijn we financieel gedisciplineerd gebleven. We investeren gericht in technologie en houden kosten onder controle. Dat maakt ons vandaag een slanker en scherper bedrijf en eerlijk gezegd is het ook iets makkelijker om dat bedrijf te runnen dan een paar jaar geleden.

Dan nu de overgang. Na meer dan drie decennia voelt dit als het juiste moment om het stokje over te dragen. TomTom is veranderd en dat vraagt om een volgende fase in leiderschap. In Mike Schoofs hebben we iemand gevonden die het bedrijf, de klanten en de dynamiek van onze markt door en door kent. Ik heb

er alle vertrouwen in dat hij dit verder zal uitbouwen. Ik blijf uiteraard betrokken als aandeelhouder en hopelijk ook als lid van de Raad van Commissarissen. Helemaal weg ben ik dan ook niet.

Toen wij begonnen met TomTom, hadden we geen routekaart, hooguit een goed gevoel voor richting. We hebben het bedrijf meerdere malen opnieuw moeten uitvinden. Dat ging niet altijd zonder hobbels, maar wel altijd met overtuiging. Dat kon alleen met mensen in het bedrijf die daarin geloofden, met onze klanten en met het vertrouwen van u als aandeelhouder.

Ik heb het gevoel dat we er goed voorstaan, dat de basis klopt, de richting helder is en het team sterk is. Er is nog genoeg werk en dat is maar goed ook. Dank u wel voor het vertrouwen door de jaren heen. Het was een voorrecht om dit bedrijf te mogen leiden. Zoals altijd bij goede navigatie geldt: het is niet belangrijk waar je vandaan komt, maar dat je weet waar je naartoe gaat.

De voorzitter:

Dank je wel, Harold. Ik nodig u uit om vragen te stellen. Aan wie kan ik het woord geven?

André Jorna:

Voorzitter, met grote verbazing lazen wij, de aandeelhouders, op 5 maart dat zowel meneer Goddijn, meneer De Taeye als mevrouw Vigreux na vandaag opstappen — drie personen tegelijk. De verbazing was des te groter, omdat meneer Goddijn nog maar een jaar geleden met allerlei superlatieven werd aanbevolen als de man die TomTom nodig had en om wie zij niet heen kon. Hij was samen met mevrouw Vigreux een ‘founder’. Met meneer De Taeye was er ook kennis bij, maar het draaide om meneer Goddijn. Hij was ondernemer en hij had visie, het kon niet op. Met 99 procent werd hij herkozen, een jaar geleden.

Nu ineens is het einde verhaal. Misschien dat TomTom zo goed is geëvolueerd en er zo goed voorstaat, maar wij hadden verbazing. Kunt u dit vertrek in een wat breder perspectief plaatsen? Waarom stappen deze drie personen op? Meneer Goddijn had het net over een nieuwe fase in leiderschap. Kan dat wat specifiek gemaakt worden? Welke fase van leiderschap moeten we juist hebben? Naar onze mening is nu iemand nodig die ‘outside the box’ kan denken, gelet op platformen, AI en alles wat er speelt op het gebied van navigatie. Moet TomTom zich niet meer opnieuw uitvinden over een paar jaar, omdat AI een grote concurrent gaat worden?

De voorzitter:

Ik stel voor om het laatste punt te behandelen als we het hebben over de opvolging van Harold, hoe dat proces gegaan is en wat de afwegingen waren en welke kwaliteiten we hebben gezocht.

Naar aanleiding van uw eerste punt — “vorig jaar was hij onmisbaar en nu vertrekt hij” — dat was mijn korte samenvatting van uw betoog: dat klopt. Allemaal waar.

De redenen waarom wij vorig jaar meneer Goddijn hebben benoemd, zijn nog steeds valide. Mensen maken in de loop van hun leven ook persoonlijke afwegingen over wat zij verder willen. Dan wil ik verder niet in detail treden, maar wij werden geconfronteerd met de wens van Harold om terug te treden en daarmee ook van Corinne. Ik wil niet zeggen dat het automatisch gekoppeld is, maar zij hebben samen die keuze gemaakt. Dan is het voor ons een feit, en dan moeten we zo goed mogelijk verder. Daar komen we dan zo aan.

Het vertrek van Alain was al veel langer bekend en is al vele malen uitgesteld. Hij vertrekt niet volledig kan ik u verzekeren. Ik maak niet meer mee dat Alain hier niet meer rondloopt, maar hij krijgt wel een andere rol. Dat is ook al heel erg lang geleden in gang gezet.

De opvolging van de CEO is voor iedere onderneming, en ook voor de Raad van Commissarissen, een 'evenement majeur'. Daar hebben we ongelooflijk veel energie in gestoken. Het is zoals het is. We nemen niks terug van de woorden van vorig jaar. We zijn blij dat we Harold nog een jaar hebben mogen behouden in deze transitiefase.

Harold heeft een afweging gemaakt tussen persoonlijke interesses, maar ook over welk type leiderschap er nu nodig is, wat de technologie doet, en of hij zich daar senang bij voelt of dat iemand anders dat beter kan doen. Maar misschien wil jij daar iets over zeggen, Harold?

Harold Goddijn:

Ja, ik wil er wel iets over zeggen. Het is natuurlijk een heel persoonlijke keuze, maar niet uitsluitend een persoonlijke keuze. Ik ben 66. Dan ga je — eigenlijk al ruim daarvoor — nadenken over hoe je dat allemaal wilt doen. Op een gegeven moment dient zich dan de vraag aan: wat is het goede moment?

Het is altijd moeilijk om het juiste moment te kiezen. 'Founders' zijn daar over het algemeen niet zo goed in. Ik had het gevoel dat we door een belangrijke fase heen zijn gegaan: het bedrijf staat er goed voor, we kunnen een stabiele strategie uitvoeren op basis van wat er nu ligt, maar tegelijkertijd komen er ook weer allerlei nieuwe vragen op ons af. U verwees daar al even naar: Al en allerlei andere veranderingen die we in de industrie en in de wereld kunnen verwachten.

Ik heb mezelf daarom de vraag gesteld: ben ik nog de juiste persoon om daar leiding aan te geven? Ik ben tot de conclusie gekomen dat dat niet zo was, en dat dit een goed moment is om het over te dragen. Daar voel ik me echt goed bij. Aan de ene kant is er stabiliteit en ligt er een plan op basis van wat we nu weten. Tegelijkertijd weten we dat er veel zal veranderen. Het lijkt me goed dat een jongere, energieke vent die klus gaat klaren, meneer Jorna. Dank u wel.

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Begrijp ik uit uw woorden dat meneer De Taeye een andere functie heeft, maar niet op bestuursniveau terugkomt?

De voorzitter:

Hij blijft beschikbaar als adviseur, parttime.

André Jorna:

Gaat TomTom structureel naar een tweemans Raad van Bestuur?

De voorzitter:

Dat is wel de bedoeling, tenzij we weer iets anders besluiten, maar we gaan nu door met twee leden.

André Jorna:

Nog een vraag over het vertrek van mevrouw Vigreux. Het is al vaak gezegd, bij de consumentendivisie is zij altijd erg betrokken geweest. Als zij samen opstappen, maakt dat het proces om afscheid te nemen van de consumentendivisie dan wat makkelijker en sneller, zodat de focus meer op locatietechnologie kan komen te liggen?

De voorzitter:

Kort antwoord, nee, want de strategie is niet ingegeven door personen. Natuurlijk zijn er ontwikkelingen in de markt die wellicht moeten leiden tot herijking van de strategie, maar dat is niet afhankelijk van één of meer personen. Daar moeten we het nog over hebben.

André Jorna:

Die herijking is bezig?

De voorzitter:

Nee. U mag verwachten dat het management, Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen, periodiek de strategie tegen het licht houdt. De strategie zoals die er nu ligt, daar zijn we content mee, toegelicht door meneer Goddijn. Wij hebben geen enkele aanleiding om de strategie te herijken. Onderdeel van de strategie is dat een gefaseerde afbouw van de consumentendivisie daarbij hoort. Als de omstandigheden veranderen, zullen we andere maatregelen moeten nemen, maar dat is nu niet aan de orde.

André Jorna:

Voorzitter, als je het jaarverslag leest, dan eindig je met een ambivalent gevoel. Het eerste deel leest als een lofzang over Orbis Maps. Dan rijst bij u als lezer de vraag: waarom kiest niet iedere autofabrikant voor TomTom?

De voorzitter:

Goede vraag.

André Jorna:

Dat snap je dan niet. Dan denk je, zijn ze allemaal dom of ben ik dom?

De voorzitter:

Een hele relevante vraag.

André Jorna:

Dat is wat betreft het eerste deel. U zei al, de 'AI-business' zien wij als een moment waarvoor je je als TomTom moet wapenen. Orbis Maps bestaat deels uit eigen data, maar maakt ook gebruik van algemeen beschikbare data, zoals OpenStreetMap. Grote technologiebedrijven met AI kunnen de 'softwarelayers' die boven op de kaart komen, maar ook de kaart zelf, denk ik, binnen drie tot vijf jaar zich heel snel eigen maken. Dan heb je een ondernemer nodig die kijkt van: waar staan we, wat kunnen we? Hoe ziet u dat risico? Of moeten we die vraag straks aan meneer Schoofs stellen?

De voorzitter:

U kunt de vraag ook bewaren tot volgend jaar.

André Jorna:

Ik heb in een Chinese BYD gereden, ik rijd zelf een Mercedes, en ik heb ook in een T-Roc gereden. Maar eerlijk gezegd: ze doen allemaal ongeveer hetzelfde. Waar zit dan precies het verschil? Wat maakt dat jullie bij TomTom zeggen: je bent gek als je niet voor TomTom kiest?

De voorzitter:

De klanten zijn vrij om te kiezen wat ze willen, maar uw lofzang op Orbis onderschrijven we. Dat is ook wat ik bedoel met de uitspraak dat wij heel tevreden zijn over de strategie die we zijn ingeslagen. Het was een majeure operatie. Als we Orbis en alle aanverwante acties niet hadden gedaan, hadden we er aanzienlijk minder goed voorgestaan. Hoe goed we ervoor staan en waarom nog niet alle potentiële klanten klant zijn, is altijd een vraag. Dan geef ik graag Harold het woord om toe te lichten wat de struikelblokken zijn en waarom nog niet iedereen klant is.

Harold Goddijn:

We hebben geen monopolie op kaarten, laten we dat vooropstellen. We hebben een ongelooflijk krachtig product gebouwd. Ik denk dat het leidt tot marktaandeelwinst. Het is niet alleen de kaart zelf, maar ook de manier waarop we het bouwen, dat aanspreekt bij onze klanten. Er zit een aantal aantrekkelijke elementen aan voor onze klanten om op die kaart verder te bouwen. Ik denk dat u gelijk heeft: we moeten nog harder werken om alle autofabrikanten ervan te overtuigen dat dit de route is die zij moeten kiezen.

AI is natuurlijk een heel gedoe, omdat het niet helemaal duidelijk is waar het heen gaat, behalve dan dat het duidelijk is dat het tot grote veranderingen gaat leiden, ook binnen TomTom, in de industrie en in de wereld waarin we leven. Hoe het precies zal uitpakken, dat is de grote vraag. Ik denk dat we in ieder geval met onze kaart een hele verdedigbare positie hebben. De manier waarop we software maken, de manier waarop software gebruikt gaat worden door onze klanten, ik denk dat die vraag helemaal openstaat voor de komende paar jaren.

De voorzitter:

Ter aanvulling: het is wel een onderwerp van gesprek, ook in de vergaderingen van de Raad van Commissarissen. Doen we genoeg of doen we te veel? Dat kan ook nog.

Daarnaast kan ik nog zeggen dat we hier met de ondernemingsraad over hebben gesproken en we hebben, zoals u wellicht weet, iedere 'boardmeeting' van tevoren een 'meet and greet' met mensen die we normaal niet zien, maar breder uit de organisatie komen. Daar hebben we de vragen neergelegd: vinden jullie dat we genoeg doen, vinden jullie dat we te veel doen, moeten we iets anders doen? Daar komt hetzelfde beeld uit als geschetst door Harold: het zijn onzekere tijden. Maar zij hebben het gevoel dat we alert zijn, dat we er veel aan doen, maar ook niet overdrijven.

'Work in progress'. We nemen dit heel serieus. We zijn niet in paniek, maar we leunen ook niet achterover met de gedachte dat dit vanzelf wel weer overwaait. Zo is het niet. We volgen de ontwikkelingen nauwgezet en zitten erbovenop. Meer kunnen we daar op dit moment niet over zeggen.

André Jorna:

Maar als je dat beeld afzet tegen de concurrentie van Big Tech, die zich hier misschien in gaat mengen, ziet u dan op termijn een goede overlevingskans voor TomTom als product in de markt? Of zegt u: wij kijken ook naar meerdere opties om te bezien in hoeverre TomTom over een paar jaar kan samengaan met, of kan opgaan in, een groter geheel?

De voorzitter:

Daar kijken we altijd naar. Het is ook onze plicht. Als iemand zich meldt en zegt: "we hebben een alliantie voor ogen die ons beiden sterker maakt", dan gaan wij beoordelen of dat in het belang van TomTom is. Dat is niet aan de orde nu. Wij werken samen met heel veel partners, in toenemende mate. Orbis en Overture zijn aanwijzingen dat wij denken dat wij een heel waardevol onderdeel zijn van een totaaloplossing. Wat Harold ook zegt, we hebben toch een zekere mate van zelfvertrouwen. Wij passen heel veel software toe, maar we zijn niet een typisch softwarebedrijf, we zijn een 'mapmaker'.

Kaartinformatie is niet zomaar met AI te reproduceren. We weten het nooit zeker — garantie tot aan de voordeur — maar we hebben wel het vertrouwen dat we, in welk samenwerkingsverband dan ook, iets inbrengen dat waardevol is en niet zomaar door iedereen kan worden gereproduceerd. We zijn alert, maar we hebben een gezond zelfvertrouwen.

André Jorna:

Het beeld dat TomTom momenteel oproept, is dat er een lage koers op de borden staat, vergelijkbaar met 2013 ongeveer, 4,5 euro, een goede kaspositie, geen schulden. Behalve vanuit het product, bent u ook vanuit dat oogpunt een aantrekkelijke partij om overgenomen te worden. Er heeft nog niemand gebeld?

De voorzitter:

Er heeft nog niemand gebeld. Als iemand zich meldt, gaan we daar serieus mee in gesprek.

André Jorna:

Dank u.

De voorzitter:

Even nog ter aanvulling, de orderintake was hoger dan ooit. Nog niet alle autofabrikanten zijn klant, maar de klanten die we hebben, bestellen meer. We hebben nieuwe klanten geworven, ook in de Automotive. Enterprise groeit ook. Minder hard dan we hadden gehoopt, maar groeit wel degelijk, mede omdat we het nieuwe platform hebben. Vandaar dat we, ondanks de onzekerheid van AI, met een zeker zelfvertrouwen hier zitten.

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Ik had het over een ambivalent gevoel. Het eerste stuk dacht je wat ik net allemaal zei. Het tweede stuk kwam als een koude douche. Ik zuchtte: "alweer niet". Als ik kijk naar de omzet, als ik kijk naar de winst, het komt maar niet. Ik kom hier al vele jaren terug, maar we horen steeds verhalen, het gaat volgend jaar gebeuren, dan zijn we er. Alleen het komt niet. Nu hoor ik weer, 2027-2028 zal het komen. Waarop baseert TomTom dat optimisme? Waarom zou het dan nu eindelijk wel gebeuren dat de woorden uitkomen en dat we in de vaart der volkeren omhooggaan?

Men heeft het over een nieuwe klantenmix. Kunt u daar wat specifieker over zijn?

Ik hoor vaak dat TomTom inzet op de zelfrijdende auto. Is dat niet een utopie als ik nu al hoor van heel veel mensen dat ze gek worden van de bliepjes? Als je je ogen dichtdoet, dan moet je stoppen, als je je handen niet aan het stuur hebt, dan gaat ook weer een bliepje aan. Is er wel een markt voor de zelfrijdende auto? Is de achterstand op bijvoorbeeld merken als Tesla, en met name op Chinese automakers in de elektrische autowereld, niet veel te groot geworden?

De voorzitter:

Ik stel voor dat we met de laatste vraag beginnen, Harold, onze marktpositie.

Harold Goddijn:

Naar die zelfrijdende auto hebben we lang gekeken. Dat is niet gegaan zoals we het tien of vijftien jaar geleden hadden voorspeld, maar we zien nu wel een enorme versnelling in de technologie. Ik geloof nu ook dat het technisch in ieder geval een oplosbaar probleem is. We zitten nog wel met wetgeving en de vraag of je het winstgevend kunt doen, maar de technologie gaat nu wel echt hard. Ik denk dat we inmiddels op het punt zijn gekomen waarop we kunnen zeggen dat de zelfrijdende auto, in ieder geval vanuit technisch perspectief, echt haalbaar is. We zien dat bij Tesla, maar we zien dat ook bij anderen. We zien het in China gebeuren. Tesla gebruikt overigens onze kaarten voor dat zelfrijdende gedeelte.

Ik refereerde net aan de orderintake van vorig jaar. Een groot deel daarvan heeft ook te maken met zelfrijdende auto's, of in ieder geval met een toenemende mate van automatisering in voertuigen. Het is een belangrijk onderwerp. We hebben er een goed product voor. We zijn ook weer aan het investeren in een kaart die alle elementen bevat die nodig zijn voor autonoom rijden. Daar is veel belangstelling voor in de markt. Ik denk dat we daar weer mee op het goede pad zitten. Opnieuw, we zitten in een snel veranderende wereld en er zijn allerlei dingen die gebeuren. Ik denk dat als je kijkt naar het product en naar de zelfrijdende auto, dat we een goede positie hebben.

André Jorna:

Heeft de fotonische chip die eraan zit te komen invloed op de positie van de kaart? In Twente en Eindhoven wordt de eerste industrialisatie van die chips voorbereid, er worden daar nieuwe fabriek gebouwd. In een nanoseconde kan informatie tot handeling omgezet worden. Beïnvloedt dat nog de positie van de map of zegt u van, dat staat er los van?

Harold Goddijn:

Dat staat er los van.

De voorzitter:

Ten aanzien van uw vraag wanneer de resultaten nu eens komen: dat is natuurlijk teleurstellend. Iedereen binnen TomTom zet al zijn energie en kennis in om de zaak te verbeteren. Dan hoop je aan het eind van de rit sneller meer over te houden. Dat is jammer, maar er is echter maar zoveel dat we kunnen doen.

Wat we kunnen beïnvloeden, daarvan hebben we steeds het gevoel dat we de juiste keuzes hebben gemaakt. Als we die keuzes niet hadden gemaakt, hadden we er slechter voorgestaan. In dat opzicht is er geen spijt of hadden we dit maar gedaan. Wij denken dat we op de goede weg zijn, op grond van de argumenten die we al eerder genoemd hebben, orderintake, klantenreactie, platform. 'The proof of the pudding is in the eating' en dat is in sales, die moeten omhoog. De strategie is, sales omhoog, kosten omlaag.

Harold Goddijn:

Daar hebben we wel even over na moeten denken, maar dat leek ons wel een goede strategie: meer verkopen tegen lagere kosten.

De voorzitter:

Zijn er verder nog vragen?

Robert Vreeken:

Goedemorgen. Mijn naam is Robert Vreeken van We Connect You. Ik ben ook lid van de VEB. Ik ben erg blij met de bijdrage van meneer Jorna, want hij is de afgelopen vijf, zes jaar heel erg consistent. Het valt hem op dat het qua cijfers niet gaat zoals het zou moeten gaan. Dan denk ik, ik ga even naar de cijfers. Kijk ik naar Reed Elsevier en naar Wolters Kluwer, dan gaat het niet zo heel lekker. Dat is even relevant. Jullie zijn een soort Apple in Nederland. Apple is doorgebroken en dit nog niet.

Mijn aandelen TomTom zijn op lange termijn met 70 procent gedaald, maar u heeft een aantal vergelijkbare bedrijven die het uitzonderlijk goed doen. ASML zit bij mij op 4000 procent en ASMI, dat hier 30 kilometer vandaan zit, 6000 procent. Ook daar moeten ze hun spullen verkopen. Wellicht dat jullie met deze clubs kunnen gaan samenwerken en ervoor zorgen dat jullie sales een enorme boost krijgen. Mevrouw Schipperheijn heeft onder andere bij Shell gewerkt. Uzelf zat bij de Nuon en bij Elsevier, dacht ik, en u was hoofd onderzoek bij de VU. Samen met die top-Willie Wortels en topsalesmensen in Nederland moet TomTom een boost kunnen krijgen, denk ik.

Wij zijn innovatief in Nederland, kunnen goed polderen, samenwerken. Op basis van wat mijnheer Jorna inbrengt denk ik, dit lijkt mij een goede optie. Wat heel bijzonder was, u had het over het einde van de slavernij. Dat is mooi om een stukje historisch besef in te brengen. Wat ik niet heb gehoord is 1972. Wat gebeurde er toen? Wat gebeurde er wereldwijd nog meer dat heel belangrijk was?

De voorzitter:

Ik ben het even vergeten.

Robert Vreeken:

Het 'Rome report' kwam uit, dat beschreef dat alles op aarde helemaal mis zou gaan als we niet snel zouden ingrijpen. In 1973 hadden we de oliecrisis.

De voorzitter:

Gaan we nu door tot 2026 of komen we 'to the point'?

Robert Vreeken:

Daar ga ik nu naartoe. Ik kan een uur doorpraten.

De voorzitter:

Vandaar mijn vraag.

Robert Vreeken:

Daar heb ik niet de tijd voor. We kunnen nu zien dat het klimaat absoluut knudde is. In Nederland is de opwarming 2,5 graad vanaf 1900. Als we kijken naar de oliecrisis, daar hebben we niets van geleerd. We hebben niet alleen een oliecrisis nu, maar ook een gascrisis. Wat ik daarmee wil zeggen is dat ik een dialoog heb met de top van de overheid en het bedrijfsleven, we moeten toch vaart maken om die dingen goed op te lossen.

Ik had het even over Suriname, daar hebben wij een goede band mee. Het mooie van Suriname is dat daar straks olie uit de grond gaat komen of uit zee. Wij als Nederland kunnen daar een goede band mee ontwikkelen en daarmee zorgen dat olie niet meer uit het Midden-Oosten hoeft te komen, maar vanuit Suriname. Dat is wel belangrijk voor ons. Verder is het vier keer de grootte van Nederland, het is de Amazone en het is 95 procent oerwoud. We kunnen helpen om dat te beschermen en ervoor te zorgen dat de aarde minder snel opwarmt. Dat zijn toch belangrijke dingen. De klimaatschade is nu 200 miljard. TomTom kan daarbij helpen.

Een ander iets waar heel veel geld mee te verdienen valt, is Defensie. Als je nagaat, in Oekraïne zijn ze nu leidend qua drones. Drones en kaarten van TomTom, daar moet qua innovatie iets mee te doen zijn. Onze minister van Defensie geeft duidelijk aan dat zij graag wil dat we samenwerken met de drone-industrie in Oekraïne. Alle knappe koppen die jullie hebben, alles gemixt, kunnen veel doen om ook daarmee vaart te maken. Ik denk dat jullie technologie ingezet moet worden voor nieuwe markten. Vijf jaar geleden zei meneer Jorna al, mooi verhaal, maar ik denk niet dat het gaat lukken.

De voorzitter:

Maar vijf jaar geleden zei u ook al soortgelijke dingen over het milieu, over samenwerking en dat we naar anderen moeten kijken. Wij zijn bereid met iedereen samen te werken. We hebben niet het alleenrecht op wijsheid. We zijn graag bereid om met iedereen te werken, wij volgen ook de marktontwikkelingen.

U noemt het voorbeeld Defensie. Defensie is binnen Enterprise een van de 'verticals' waar we nadrukkelijker op inzetten. Dat is ook een kwestie van lange adem, want je hebt het over overheidsinstanties die ook heel zorgvuldig te werk gaan, laat ik het dan maar zo omschrijven. Die schrijven niet meteen een grote cheque uit, maar we zitten er wel bovenop.

Suriname is iets verder van ons bed, maar we kunnen het wellicht inbedden in de strategie. Als je 95 procent jungle hebt, is er nog heel veel ruimte om nieuwe wegen aan te leggen en dan hebben we ook nieuwe kaarten nodig, lijkt mij. Had u verder nog een aanmoediging of vraag?

Robert Vreeken:

Mijn vraag is, de datacenters veroorzaken ontzettend veel warmte, die kun je mooi gebruiken voor opwarming van gebouwen et cetera. Zetten jullie daar actief op in, dat het heel snel verduurzaamt?

De voorzitter:

Volgens mij hebben we geen eigen datacenters. Wij maken gebruik van datacenters. Uw vraag moet u stellen aan de eigenaren van die datacenters.

Robert Vreeken:

Jullie hebben een ketenverantwoordelijkheid. Dat is het handig om even –

De voorzitter:

We zullen ze aanmoedigen.

Robert Vreeken:

Dat is heel mooi. Daar gaat het om. Als je ze aanmoedigt, gaan ze een beetje bewegen.

De voorzitter:

Goed zo.

Robert Vreeken:

Verder, batterijen. Zijn jullie energieonafhankelijk, hebben jullie grote batterijen voor zon- en windenergie, dat jullie door kunnen draaien?

De voorzitter:

We hebben een heel energievriendelijk gebouw gekregen inmiddels. Is daar verder nog iets over te zeggen? We hebben geen batterijen.

Robert Vreeken:

Kunnen jullie daarover nadenken, dat jullie door kunnen draaien? Op enig moment gaat het toch echt mis.

De voorzitter:

We hebben een waterpomp geïnstalleerd, dus een beginnetje is er. Ik stel voor dat we doorgaan met de agenda. U heeft vast nog een punt bij andere punten en dan krijgt u nog een keer de kans. Fijn. Dank u wel.

Zijn er nog andere vragen? Dat is niet het geval. Dit is geen stempunt. We kunnen verdergaan met het volgende agendapunt

### **3. Dividendbeleid**

De voorzitter:

Dit agendapunt betreft de bespreking van het dividendbeleid. De Raad van Bestuur is niet voornemens dividend uit te keren; het dividendbeleid blijft ongewijzigd. TomTom geeft nog steeds prioriteit aan de 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 beste wordt gerealiseerd. Daarmee worden de belangen van de aandeelhouders op de lange termijn ook behartigd.

Dan gaan we nu over tot de behandeling van vragen over dit agendapunt. Zijn er vragen over het dividendbeleid?

André Jorna:

Dank u wel. Het zal u niet verwonderen, 20 jaar lang roepen wij al dat dit dividendbeleid niet tegemoetkomt aan aandeelhouders. 20 jaar lang nul dividend.

De voorzitter:

We hebben een keer dividend uitgekeerd.

André Jorna:

Een keer vanwege de verkoop van Telematics.

De voorzitter:

Hoe het komt, komt het, maar het was niet nul.

André Jorna:

Dat was een uitdeling. Normaal, uit operationele activiteiten, nooit dividend. Als je dan ziet dat de beurskoers fors is gedaald — en ik heb medelijden met de heer Vreeken — dan kunt u toch niet met droge ogen beweren dat die investeringen bijdragen aan waardecreatie voor de aandeelhouders? Wij zien geen enkele waardecreatie voor aandeelhouders.

De voorzitter:

Het allerbelangrijkste voor iedere onderneming is in de eerste plaats overleven. We denken dat de investeringen die we hebben gedaan wel degelijk hebben bijgedragen aan het overleven. Zonder die investeringen waren we er niet meer geweest. Ik geef toe, daar kun je als aandeelhouder moeilijk echt enthousiast over worden, maar er niet meer zijn, is nog veel erger en dat hebben we in ieder geval vermeden.

André Jorna:

De heer Goddijn gaf het aan: we staan er nu heel goed voor en er komt een nieuwe fase. U zegt zelf: we gaan ertegenaan, maar het moet wel sneller. De klanten moeten wat, sales gaan we doen, kosten omlaag. Kunnen we een sprankje hoop aan u ontlokken dat u zegt: als alles uitkomt zoals we het voor ons zien, dan kunnen wij overwegen om volgend jaar — 2026 zal nog een jaar met een negatieve cashflow zijn — in 2027 misschien te kunnen denken aan dividend voor aandeelhouders?

De voorzitter:

2027 is ver weg en dan ben ik er niet meer.

André Jorna:

Daarom kunt u nu veel zeggen.

De voorzitter:

Ik wil mijn opvolger niet voor de voeten lopen. Ik kan alleen maar vaststellen dat ik het helaas niet meemaak dat ik u een dividendvoorstel kan doen. Dat vind ik persoonlijk erg jammer.

André Jorna:

Dat is een vraag aan meneer Van Beurden?

De voorzitter:

Ja.

André Jorna:

Dan is dat vast binnen. Een ander punt waarin de aandeelhouderswaarde ook heel erg onder druk staat, is dat je ziet dat er over de laatste jaren meer aandelen worden uitgegeven dan er worden ingekocht. Dat is berekend, en daarin wordt meegenomen dat het verwateringseffect voor aandeelhouders ook nog eens aanwezig is. Wij zijn erg negatief over het gevoerde dividendbeleid.

Taco Titulaer:

Dat is niet waar. We hebben 125 miljoen aandelen en we zijn nu bezig met een aandeleninkoopprogramma. Het aandeleninkoopprogramma zorgt er al jaren voor dat wij 'treasury shares' aanhouden die de verwatering tegengaan.

André Jorna:

Ik zal het even opzoeken, maar we hebben het uitgerekend en daaruit komt, schrikbarend genoeg, dat er fors minder wordt ingekocht dan er wordt uitgegeven aan aandeelhouders. Of ze hebben in Den Haag een fout gemaakt, maar rekenen kunnen de economen best goed.

Taco Titulaer:

Dan moet er nog even worden nagerekend. Het aantal aandelen is niet toegenomen.

André Jorna:

Als je die twee bij elkaar neemt — te weinig inkopen en meer uitgeven — dan verwatert het aandeelhouderschap.

Taco Titulaer:

Dat is niet gebeurd.

André Jorna:

Dat is niet gebeurd volgens u?

Taco Titulaer:

Dat is niet gebeurd.

André Jorna:

Ik zal het zo meteen even nalezen. Ik ga er volkomen vanuit dat ze gelijk hebben, want daar worstelen ze iedere dag mee.

Robert Vreeken:

Meneer Jorna zei dat hij medelijden met mij had met betrekking tot mijn TomTom-aandelen. Ik denk dat het belangrijk is om dat recht te zetten, want ik zei dat mijn rendement op TomTom minus 70 procent was, maar ik zei ook — en het is belangrijk om te luisteren — dat ASML op 3500 procent zit en ASMI zelfs op 6000 procent rendement. Er is geen enkele reden om medelijden met mij te hebben.

De voorzitter:

Agendapunt 4 is het eerste stempunt van deze vergadering. Met betrekking tot het aanwezige kapitaal en stemmen kan ik u mededelen dat van het totaal aantal uitgegeven aandelen met stemrecht op de registratiedatum, 122.972.123 gewone aandelen, hier nu 95.620.727 aandelen zijn vertegenwoordigd, dat is 77,76 procent van de stemgerechtigde aandelen. Meneer Nick van Dijk van Meijer Notarissen heeft op voorhand steminstructies ontvangen, hoeveel zijn dat er?

Nick van Dijk:

Het zijn 95.511.990 stemmen

De voorzitter:

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

Dan gaan we nu door naar agendapunt 4, zoals gezegd het eerste stempunt van deze vergadering. Ik verzoek u vriendelijk om uw stemkastje bij de hand te houden en te controleren of deze aanstaat.

#### 4. Adviserende stem met betrekking tot het 2025 Remuneratierapport

##### De voorzitter:

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 51 van het jaarverslag 2025. 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. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van onze Remuneratiecommissie, Marili, die een verdere toelichting zal geven.

##### Marili 't Hooft-Bolle:

Dank je wel, Derk. Goedemorgen, alle aanwezigen. Ik geef graag even een korte toelichting op het beloningsbeleid zoals dat in 2025 is toegepast. Het uitgangspunt van ons beleid blijft een transparant, concurrerend en prestatie gedreven beloningskader dat de belangen van de Raad van Bestuur in lijn brengt met die van onze stakeholders, waaronder medewerkers, klanten en de aanhouders, wij hopen daarmee duurzame lange termijn waardecreatie te ondersteunen

Het in 2024 ingevoerde beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur is in 2025 voortgezet. Een belangrijk onderdeel daarvan is de overgang van de toenmalige 'Restricted Stock Units' naar 'Performance Share Units', met een prestatieperiode van 3 jaar en vervolgens een holdingperiode van 2 jaar.

De voornaamste beloningscomponenten van de Raad van Bestuur bestaan uit (1) een basisvergoeding, (2) een op cash gebaseerde korte termijn beloningsregeling met Location Technology omzet en 'free cashflow' als financiële KPI's en Employee Engagement Score als niet-financiële KPI en (3) een op aandelen gebaseerde lange termijn beloningsregeling in de vorm van Performance Share Units en die zijn afhankelijk van het behalen van een mix van financiële en niet-financiële doelstellingen, zoals bepaald door de Raad van Commissarissen over die driejaarstermijn, zoals eerder genoemd.

Het Remuneratierapport beschrijft daarnaast hoe de Remuneratiecommissie in 2025 uitvoering heeft gegeven aan haar 'governance'-verantwoordelijkheden. Zo is opnieuw een scenarioanalyse uitgevoerd, is naar de 'pay ratio' gekeken en zijn we in gesprek gebleven met stakeholders, waaronder de ondernemingsraad en vertegenwoordigers van investeerders, zodat besluitvorming zorgvuldig, evenwichtig en transparant blijft.

Dan wil ik nu even op de daadwerkelijke variabele beloning over 2025 ingaan. De prestatiebeoordelingen onder de korte termijn beloningsregeling kwam over 2025 uit op 125 procent. Die uitkomst was gebaseerd op 3 prestatiecriteria, de Location Technology omzet, waarvan 110 procent van de target werd gerealiseerd, de 'free cashflow', waar 150 procent werd gerealiseerd en de Employee Engagement Score waar 106 procent werd gerealiseerd. Gezamenlijk leidde dit tot een bonus voor 100 procent van het basissalaris voor de CEO en 80 procent van het basissalaris voor de overige leden van de Raad van Bestuur. De Raad van Commissarissen heeft verder geen aanleiding gezien om van deze uitkomst af te wijken.

Met betrekking tot de lange termijn beloning geldt dat voor de prestatieperiode 2025 tot en met 2027 de 'Performance Share Units' zijn toegekend aan de leden van de Raad van Bestuur op basis van hun 'at target'-niveaus. Dat is 310 procent van het basissalaris voor de CEO en 240 procent van het basissalaris van de overige leden van de Raad van Bestuur. Deze 'Performance Share Units' zijn onderworpen aan een driejarige vestingperiode, gevolgd door een holding periode van 2 jaar. De uiteindelijke vesting is afhankelijk van het behalen van de financiële en niet-financiële prestatiecriteria. Voor de uitgifte van deze PSU's van 2025 tot en met 2027 hebben we de criteria als volgt vastgesteld: 70 procent op financiële targets en 30 procent niet-financiële targets.

Het Remuneratierapport bevestigt verder dat in 2025 geen afwijking van het beloningsbeleid heeft plaatsgevonden en dat ook geen 'clawback' van variabele beloningen aan de orde is geweest. Ook is in het rapport opgenomen dat de algemene vergadering van 2025 met 93 procent van de uitgebrachte stemmen voor het Remuneratierapport over 2024 was.

Vooruitkijkend naar het huidige jaar voorzien wij geen materiële wijzigingen in het beloningsbeleid, zowel in de kortetermijn- als in de langetermijnbeloningsregelingen. Ik dank u voor uw aandacht. Ik beantwoord uiteraard graag vragen als die er zijn en anders geef ik het woord opnieuw terug aan jou, Derk

De voorzitter:

Dank voor de toelichting. Zijn er vragen?

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Voorzitter, als je kijkt naar het beloningsbeleid, dan zie je dat de beloning met ongeveer 50 procent is gestegen ten opzichte van het jaar daarvoor. Bij KLM maken ze er om minder een punt van. Die stijging van 50 procent zit vooral in de 'free cashflow', want de omzet is met 3 procent gedaald. De 'free cashflow' is van -4 naar 38 of 36 miljoen euro gestegen. Ten opzichte van de berekening van de 'free cashflow' hebben wij toch wel wat punten.

Ten eerste, je neemt de reorganisatiekosten niet mee. Wel natuurlijk het verminderen van het personeelsbestand, maar niet de reorganisatiekosten, die fors waren. Dan de leasekosten. De leasekosten neem je voor een groot deel niet mee en dat beïnvloedt ook de 'free cashflow'-berekening. Ik ben niet cynisch, maar als je cynisch zou zijn, zou je kunnen zeggen: waarom zouden wij investeringen, activa, financieren met eigen middelen als we ze ook kunnen leasen? Leasen telt niet mee in de 'free cashflow' en we houden onze kaspositie redelijk groot. Dan kom je bij het derde punt: de rente-inkomsten, die in 2025 weer 7 miljoen euro bedroegen, worden wel meegeteld in de berekening van de 'free cashflow'. Dat zou een perverse prikkel kunnen zijn om je eigen 'free cashflow' hoog te houden, waardoor je beloning toeneemt.

Het zijn drie elementen waarvan je het gevoel krijgt: het schuurt. Het ene tel je wel mee, het andere tel je niet mee. Dan kan je nog aanvoeren dat het eenmalig is en dat het valt binnen de boekhoudregels die we kennen, maar in 2021-2022 waren er reorganisatiekosten. Het is niet zo eenmalig; het is redelijk structureel als je over de jaren heen kijkt. Leasekosten niet, rente-inkomsten wel. Rente-inkomsten hebben naar ons idee niets te maken met het operationeel functioneren van de Raad van Bestuur en zouden in die zin, als je toch aan het corrigeren bent, tot een andere 'free cashflow'-berekening kunnen leiden.

De voorzitter:

Het is natuurlijk niet zo dat we bij de doelstelling de rente niet meetellen en dan bij de uitkomst de rente wel meetellen. In beide gevallen is dat meegenomen. Dat verandert niets aan de prestatie op zich. Taco, wil jij daar iets over zeggen?

Taco Titulaer:

Ik wil daar wel iets over zeggen. Het is inderdaad, zoals Derk zegt, dat we een discussie kunnen hebben over de definitie, maar de definitie die is vastgesteld door de Remuneratiecommissie is dezelfde als die gebruikt is bij het meten van het resultaat. Het is niet zo dat we gedurende het jaar zeggen: rente gaat wel of niet meetellen of de leasekosten gaan wel of niet meetellen. Dat is consistent. Waarin ik het volledig met u eens ben, is dat het raar is dat in de 'free cashflow'-definitie leasekosten niet worden meegenomen. Dat is IFRS 16. Intern in de managementrapportage houden we daar zeker wel rekening mee.

Ik heb uw rapport gelezen en ik ben het ook eens met de stelling dat als je over de laatste vier jaar drie keer reorganiseert, je jezelf kunt afvragen of dat een geplande gebeurtenis is. Tenminste, of het iets is wat daaruit gelaten moet worden. Wat wel een feit was, was dat toen wij de targets stelden en communiceerden richting de markt, maar ook richting de Raad van Commissarissen, die reorganisatie nog niet gepland was. Als je gaat meten ten opzichte van welke targets je jezelf hebt gegeven of welke communicatie je richting de markt hebt gedaan en die informatie ten tijde van het budget nog niet bekend was, moet je dat er dan uit halen?

André Jorna:

Nee, maar als je er toch zo naar kijkt, dan zie je dat enerzijds de reorganisatiekosten een eenmalig karakter hebben. Daar hebben wij een iets andere mening over, maar goed. Het eenmalige karakter laat ik eruit, het is een bijzondere bate of last. De opbrengst, lagere kosten, zit wel op een gegeven moment in het resultaat en die nemen we wel mee. Het is het een of het ander, maar niet het ene niet en het andere wel. Dat is ons punt.

De rente-inkomsten zitten in het uiteindelijke cijfer, de financiële 'performance', maar aan de andere kant kun je zeggen: "is dat een maatstaf voor hoe de Raad van Bestuur heeft gefunctioneerd?" Met name het cynische van mijn betoog zit in het feit: waarom zou ik als CFO zeggen: de activa gaan we uit de middelen financieren die we op de bank hebben staan? Nee, we gaan het leasen, want leasen telt niet mee en ik krijg dan minder rente die wel meetelt. Ik hoop dat ik te volgen ben.

De voorzitter:

Het leasen is al van tevoren bekend als de 'targets' worden vastgesteld. Datzelfde geldt voor de rente-inkomsten; van tevoren weten we al hoeveel rente-inkomsten er ongeveer zijn. De delta kan niet meer dan een paar ton zijn. Dat heeft geen invloed op de hoogte van de bonus. Als je ze bij de ene weghaalt, moet je het ook bij de andere weghalen. Uw punt over reorganisatiekosten zullen we meenemen, denk ik, als ik mag spreken namens iedereen, om daar goed naar te kijken.

Taco Titulaer:

Die nemen we mee.

De voorzitter:

Ik ben wel voorstander van reorganisatiekosten buiten beschouwing laten, want anders heb je weer een andere perverse prikkel: dat je niet reorganiseert of wacht met reorganiseren omwille van de bonus. Dat zou maar zo kunnen. Ik ben het ook met u eens, als er een bonus zit omwille van reorganiseren, kun je te veel gaan reorganiseren, alleen om een bonus te halen. Laten we daar nog eens een keer goed naar kijken, zou ik zeggen.

André Jorna:

Ik zou dan ook kijken naar de leasekosten.

De voorzitter:

Ik wil overal naar kijken, maar dat maakt materieel geen verschil.

Taco Titulaer:

De leasekosten maken niet zo veel uit. Ik begrijp dat het vanuit een investeerders- 'point of view' relevant is, want het zijn daadwerkelijke 'cash-outs'. Voor het neerzetten van een bonus maakt het niet zo veel uit, want we weten vanaf het begin van het jaar redelijk goed wat de leasekosten van het komende jaar zijn; die zitten hartstikke vast.

André Jorna:

Dan kom ik bij de 'targets'. Als ik kijk naar 2025, mevrouw de voorzitter, dan is er al een bonus ten aanzien van de 'free cashflow'. In 2024 begon het pas bij 20 miljoen euro en in 2025 bij nul euro. Kunt u verklaren waarom de 'free cashflow' als 'target' nul euro is en in 2024 20 miljoen euro was? Dat is een forse verlaging, waardoor je uiteraard een grote uitkomst krijgt.

Marili 't Hooft-Bolle:

Correct, maar dat is natuurlijk gebaseerd op een budget en dat budget is samengesteld uit een verwachting en marktomstandigheden, waarbij we de 'forecast' voor het jaar daarna bekijken. Het is natuurlijk altijd relatief tot de verwachte mogelijke prestatie van dat jaar, waarbij inderdaad break even al een gunstig scenario was en vanaf dat moment de bonus ook geldt.

André Jorna:

In 2025 ben ik er helaas niet geweest. In 2024 wel. De teneur was toen dat het allemaal goed zou komen in 2025. Er was een doelstelling om 10 procent van de omzet als 'free cashflow' te behalen. Wat zag u in 2025 dan gebeuren dat u zegt: een 'free cashflow' van nul euro? Alle elementen die ik net aangaf, waar zat dan de grote kasuitstroom in dat u zei: daar moeten we dan wel echt goed rekening mee houden?

De voorzitter:

Die discussie is met name gevoerd ten tijde van de vaststelling van het budget. Nadat het budget is vastgesteld, zijn dat de leidende getallen voor de bonussenproblematiek.

André Jorna:

Wat heb ik dan gemist dat als in 2025 wordt gezegd dat we voorzien dat er meer omzet gaat komen en dat in een 'free cashflow' die uiteindelijk op 38 miljoen euro uitkwam, de norm met 20 miljoen euro omlaag is gehaald? Welke beren zag u dan voor 2025 op de weg dat die 'free cashflow' zo beïnvloed zou worden?

Taco Titulaer:

Ik zou dat geen beer willen noemen. In het begin van de vergadering is al aangehaald dat ons product wat dat betreft aan het bewegen is van een product dat voornamelijk door de autobestuurder gebruikt wordt naar steeds meer door de auto zelf gebruikt wordt. Dat is dat 'Lane Model Mapping'.

Wat we hebben gezien in 2025, is dat we daarmee grote klanten hebben geworven. Dat heeft geresulteerd in het grootse orderboek ooit. Maar dat betekent ook dat we moeten gaan investeren in dat 'Lane Model Mapping'. We zijn begonnen met kapitaliseren et cetera. Dat heeft niet zijn weerslag gehad op de winst- en verliesrekening, maar wel de weerslag gehad op de 'free cashflow'. Wat u waarneemt, dat klopt, maar dat zijn extra investeringen die we in 'Lane Model Mapping' doen en die bij zullen bijdragen aan toekomstige groei.

De voorzitter:

Die waren al gezien ten tijde van het budget.

André Jorna:

Ook in die zin, akkoord. Als ik kijk naar de kaspositie, die is helemaal niet achteruitgegaan. Als u zegt dat we verwachten zoveel investeringen in 2025 te moeten doen voor het verhaal dat u net aanhaalde, dan zou je dat ergens moeten zien in je kaspositie, dat er veel cash is uitgegaan en daar houd je in je budget dan rekening mee. Die kaspositie is niet achteruitgegaan.

De voorzitter:

U gaat toch niet klagen dat de kaspositie niet achteruitgegaan is?

André Jorna:

Nee, ik klaag erover dat u als Raad van Commissarissen bij een target van nul euro al een bonus toekent voor de 'free cashflow' en dat dit 40 procent meetelt. Dan kun je wel raden wat er gebeurt als je op nul euro al een bonus verdient. Je gaat rekening houden met forse investeringen en 'cash outflow'; dan blijft er veel over als je de 'cash outflow' niet hebt.

De voorzitter:

Dat vinden wij een goede ontwikkeling. Op basis van het budget dat vastgesteld is, was onze overtuiging dat het al een hele klus zou zijn om op 0 euro te komen als basis. We zijn aangenaam verrast dat door getroffen maatregelen en inspanningen van het management er toch een plusje is. We zijn blij dat we die bonus dan ook kunnen uitbetalen. Wij als Raad van Commissarissen zitten er niet om te zorgen dat de 'targets' zo laag zijn, dat we in ieder geval gaan uitbetalen. We hebben in heel veel jaren ook heel weinig uitbetaald aan bonussen. Het is niet dat we een 'trackrecord' hebben waar u zich druk over zou moeten maken.

André Jorna:

Het verhaal van meneer Titulaer: moet ik dan begrijpen dat die investeringen er nog aan zitten te komen, zijn ze niet geweest of heeft u heel veel 'cash inflow' gehad, waardoor per saldo de kaspositie hetzelfde is gebleven?

Taco Titulaer:

Als je naar 'working capital' en dergelijke kijkt, dan zie je dat dat vorig jaar positief was. Als je de kaspositie van het begin van het jaar tot het einde van het jaar vergelijkt en je kijkt door de lens van 'free cashflow', dan geeft het niet het hele verhaal, omdat je ook nog andere 'movements' hebt die wel of niet meegenomen zijn.

André Jorna:

Bij de koffie praten we misschien verder.

Taco Titulaer:

Dat is goed.

De voorzitter:

We hopen in de toekomst enorme bonussen te moeten betalen op basis van reële doelstellingen. Maar als het veel is, doet het toch pijn. Nog andere vragen over dit onderwerp?

Robert Vreeken:

Ik vind het altijd fijn als er goed gecommuniceerd wordt. De Raad van Bestuur van ING zei altijd: stuur mij even een A4'tje en niet een boekwerk zoals een jaarverslag. Laat even wat 'sheets' zien ter begeleiding van de cijfers, want plaatjes zeggen veel meer dan woorden. Dan moet ik hier alles weer opzoeken in het jaarverslag; dat is veel gedoe. Als je dat even klantvriendelijk en beleggersvriendelijk neerzet, lijkt mij dat prima.

Als ik kijk, we hebben al één jaar dividend gehad in de afgelopen 20 jaar. Wat bonussen betreft: ik ben genereus richting de top van het bedrijfsleven, dan denk ik eerder aan een Balkenendenorm dan aan hele grote bonussen. Er wringt iets. Als er geen dividend is, dan vind ik eerder een Balkenendenorm op zijn plaats dan zoals het nu gaat.

De voorzitter:

Dat is een helder standpunt.

Robert Vreeken:

Misschien kunnen jullie het daar intern eens over hebben?

De voorzitter:

Zeker. Wij nemen ook dit punt mee, maar dat is wel een punt voor wanneer we het remuneratiebeleid opnieuw vaststellen en dat is nu niet aan de orde. Dit is uitvoering van het bestaande remuneratiebeleid dat door de aandeelhouders is vastgesteld.

Robert Vreeken:

Dat snap ik.

Marili 't Hooft-Bolle:

We zullen het meenemen als het aan de orde is. Het is ook zo dat we in een competitief speelveld opereren, talent willen aantrekken en behouden.

Robert Vreeken:

Dat snap ik allemaal. Je werkt toch voor een groot deel ook voor aandeelhouders. Zij zorgen ervoor dat de schoorsteen rookt en vinden een zekere mate van dividend wel prettig. Daar gaat het om.

De voorzitter:

Uw punt is duidelijk. Zijn er nog andere vragen? Dat is niet het geval.

Dan gaan we over tot stemmen. Ik stel vast dat er van het totaal van ruim 95 miljoen stemmen, zoals aangegeven, 80.328.000 stemmen voor zijn. Dat is 84,1 procent en daarmee is het aangenomen. Dat wil zeggen, een positieve adviesstem op dit onderwerp.

Dan gaan we over naar agendapunt vijf, de vaststelling van de jaarrekening 2025. Dit is een stempunt.

## **5. Vaststelling van de jaarrekening 2025**

De voorzitter:

De Algemene Vergadering wordt gevraagd om de officiële ESEF-versie van de jaarrekening over het boekjaar 2025 vast te stellen. De jaarrekening is gecontroleerd door PwC. De accountantsverklaring van PwC is opgenomen op pagina's 139 tot en met 145 van het jaarverslag.

Ik geef graag het woord aan collega Maaïke Schipperheijn, de voorzitter van de auditcommissie, om dit onderwerp nader toe te lichten.

Maaïke Schipperheijn:

Dank je wel, Derk. U heeft allen kennis kunnen nemen van de jaarrekening zoals opgenomen in het jaarverslag op pagina's 99 tot en met 136. Deze pagina's betreffen de winst-en-verliesrekening, de balans en de 'cashflow'-ontwikkeling, alsmede de toelichting hierop. Belangrijke onderwerpen die in 2025 in de Auditcommissie aan de orde zijn gekomen, zijn toegelicht op pagina's 35 en 36 van het jaarverslag. Deze onderwerpen betreffen onder meer de voor TomTom relevante verslaggevingsaspecten die samenhangen met de omzetverantwoording onder IFRS 15 en bijbehorende balansposten, zoals uitgestelde omzet, oftewel 'deferred revenue'.

Daarnaast is onder meer besproken: de waardering van goodwill en immateriële activa, ontwikkelingen op het gebied van cybersecurity en IT, en het risicomanagement en de interne controle. Hierbij is ook aandacht besteed aan de bevindingen gedurende het jaar van zowel de interne accountant als de externe accountant, PwC. Verder heeft de Auditcommissie aandacht besteed aan de CSRD-rapportage over 2025. Hierbij is onder meer de 'double materiality assessment' besproken, alsook de rapportage over de relevante 'KPI's' en de door de accountant uitgevoerde 'limited assurance'-werkzaamheden hierop.

Ik wil meneer Bram Verhoeven, de verantwoordelijke accountant van PwC, graag de gelegenheid geven een toelichting te geven op de door hen uitgevoerde controlewerkzaamheden op de jaarrekening 2025 en de CSRD-rapportage, waarbij hij vragen met betrekking tot de doelstelling en de reikwijdte van de controle, de controleaanpak en de controleverklaring bij de jaarrekening kan beantwoorden. Bram, over aan jou.

#### Bram Verhoeven:

Goedemorgen. Zoals gezegd, we hebben goedkeurende verklaring afgegeven bij de jaarrekening en een goedkeurende beoordelingsverklaring bij de 'sustainability statements'. Die wilde ik graag allebei toelichten.

Allereerst wilde ik beginnen met de toelichting op de jaarrekening, controle en accountantsverklaring. In onze accountantsverklaring hebben wij uitgebreid gerapporteerd over de details en de uitkomsten van onze controle, zoals materialiteit, 'scoping', 'going concern' en fraude.

Net zoals vorig jaar is de omzetverantwoording van Location Technology het belangrijkste topic in onze controle. Dat wil ik graag toelichten. Wij hebben dat onderwerp ook een 'Key Audit Matter' genoemd. De reden dat het een 'Key Audit Matter' is, is doordat het relatieve belang van deze omzet is nogal groot is: 85 procent. Daarnaast is die omzetverantwoording onderhevig aan de nodige schattingen. Schattingen betekent altijd dat wij als accountant extra aandacht besteden, omdat er dan een inherent risico zit dat die schattingen beïnvloed kunnen worden door management. Daarom hebben wij daar een frauderisico op geïdentificeerd.

Als ik dan wat meer in detail treed over waarom de omzetverantwoording zo ingewikkeld is, dan komt dat omdat het uit vooral langlopende contracten bestaat. Deze verantwoordingen moeten met die schattingen gemaakt worden met betrekking tot de totale looptijd van het contract, de totale waarde van het contract en het verwachte gebruik gedurende de looptijd van de door TomTom geleverde diensten.

Daarnaast maakt management ook schattingen van de individuele verkoopprijs van onderdelen in een totaalcontract. Het contract bestaat uit een kaart plus aanvullende diensten. In onze controle hebben wij daarom de volgende werkzaamheden uitgevoerd: wij hebben gekeken naar de interne beheersing, de interne controlemaatregelen met betrekking tot die omzetverantwoording, we hebben vastgesteld en geëvalueerd hoe de contractuele afspraken die er gemaakt zijn conform IFRS verantwoord moeten worden en natuurlijk de beoordeling van de schatting van de totale contractwaarde. Dat hebben we dan vergeleken met historische data, maar ook verwachtingen van de Automotive klanten. Daarnaast hebben we gekeken, uiteraard, naar die individuele verkoopprijzen, en deze ook aangesloten met het prijsboek van TomTom en ook naar vergelijkbare contracten gekeken. Een ander belangrijk onderdeel is dat wij middels data-analyse hebben vastgesteld dat voor alle omzet die verantwoord is, ook de cash ontvangen is.

Ten slotte hebben wij gekeken naar de toelichting in de jaarrekening op het hele aspect van de omzetverantwoording. Naar aanleiding van deze werkzaamheden stellen wij vast dat de schattingen van management voldoende zijn onderbouwd. We hebben geen indicaties voor mogelijke fraude. We zijn het eens dat die omzet juist en volledig is verantwoord.

Dan het duurzaamheidsverslag. Hier hebben we een goedkeurende beoordelingsverklaring gegeven. Dat is een verklaring met minder zekerheid dan een controleverklaring. Dit is het tweede jaar dat TomTom conform de CSRD-richtlijn rapporteert. Om dat te kunnen doen, moet een organisatie, niet alleen bij TomTom, zeer veel kwalitatieve, maar ook kwantitatieve toelichtingen en datapunten opnemen. De belangrijkste basis daarvoor is de dubbele materialiteitsanalyse, de DMA.

In 2025 is de DMA geüpdatet. Wij hebben daarom ook naar die DMA-update gekeken, of dat proces conform de CSRD is uitgevoerd. We hebben naar die uitkomsten gekeken en vastgesteld dat in het proces goed is gekeken naar de waardeketen, de belanghebbenden, maar ook de mate van scores van de verschillende aspecten. De uitkomsten daarvan hebben we vergeleken met vergelijkbare bedrijven in de industrie, maar ook met wat je logisch zou verwachten voor een onderneming zoals TomTom.

Ten slotte hebben we specifieke aandacht voor een aantal kwantitatieve datapunten. Een belangrijke daarvan is de CO2-uitstoot, want daar zitten weer belangrijke schattingen in, complexe berekeningen en conversiefactoren. Wat we daar hebben gedaan, is gekeken of dat allemaal juist is toegepast en of het conform de in de markt bekendstaande conversiefactoren is gebeurd. Tijdens onze werkzaamheden van die beoordeling van de duurzaamheidsverslaggeving zijn geen onlogische of onjuiste zaken naar voren gekomen.

Tot zover mijn toelichting op de beide opinies, voorzitter.

De voorzitter:

Dank, Bram, dank, Maaïke. Zijn er vragen over dit onderwerp?

André Jorna:

Dank u wel, voorzitter. Voorzitter, autofabrikanten hebben het over het algemeen genomen vrij moeilijk. Als we naar Volkswagen kijken, een van uw grootste klanten, dan zien we dat ze hun productie naar China aan het verplaatsen zijn. We zien dat ze in 2025 in Amerika 15 procent minder omzet behaald hebben en dat ze twee fabrieken in Duitsland gaan sluiten. Aan de accountant dan dezelfde vraag: in hoeverre is de uitgestelde omzet op basis van de inschattingen van de Automotive-industrie aangepast? Is dat significant? Wat heeft dat voor consequenties in de 'deferred revenue'?

Taco Titulaer:

Wat heeft dat voor consequenties in de 'backlog' voornamelijk, denk ik? Niet zozeer in de 'deferred revenue'.

André Jorna:

Op de balans neem je een soort bedrag op qua nog te ontvangen omzet.

Taco Titulaer:

We hebben omzet die we al ontvangen hebben. Het is een 'liability', het zit aan de rechterkant van de balans. Bram, corrigeer me als ik het verkeerd zeg: binnen het kader van IFRS 15 geldt het volgende. Stel dat ik via Volkswagen verkeersinformatie verkoop voor 9 euro voor een periode van drie jaar, dan ontvang ik die cash — die 9 euro — direct. 'Accountingwise' ga ik die 9 euro over 3 jaar uitsmeren. 'Cashwise' hebben we die 9 euro allang gekregen, 'accountingwise' moet je die 6 euro voor de latere jaren als 'deferred revenue' op de balans zetten. Als zij minder auto's verkopen, dan heeft geen effect op de 'deferred revenue'.

André Jorna:

Dat heb ik altijd gedacht.

Taco Titulaer:

Waar het wel een effect op heeft, maar die vraag stelde u niet, is op de 'backlog'. Wij winnen een deal met Volkswagen en zij zeggen: in 2030 kunnen jullie voor 3 jaar lang ongeveer 1 miljoen auto's voor 5 euro per auto doen, dat is 15 miljoen. De vraag is, worden er echt 3 miljoen auto's verkocht? Die prijs zit vast, alleen hebben geen volume-commitments met de Automotive klanten. We hebben alleen 'price-commitments' met de Automotive klanten.

Als autolancerings later plaatsvinden op of lage niveaus plaatsvinden, dan heeft dat gevolgen voor de 'backlog'. Daar kijken we elk kwartaal naar en daar corrigeren we elk kwartaal naar. Je hebt een soort orderintake en dan corrigeer je voor de 'reported revenue' in het voorgaande kwartaal, voorgaande jaar, en je corrigeert voor 'effects movement' en 'volume adjustment'. Het is heel erg relevant, ook voor bijvoorbeeld Chinese export. Die zijn over het algemeen erg positief en erg ambitieus en denken, over 3 jaar hebben wij 30 procent marktaandeel en dan blijkt het uiteindelijk allemaal wat kleiner te zijn. Wij zijn er al sowieso voorzichtig in om die volledige 'orderintake' mee te nemen in de 'backlog', maar we moeten wel op kwartaalbasis daar af en toe op schaven. Dat klopt.

De voorzitter:

Dat proces is consistent. Er is door de accountant vastgesteld dat het niet alleen consistent is, maar ook redelijk.

Bram Verhoeven:

Wat Taco uitlegt, klopt precies.

André Jorna:

Daarop voortbouwend: hoe werkt dit in de contractonderhandelingen? Stel dat Volkswagen volgend jaar besluit de T-Roc 'on hold' te zetten en zegt: die gaan we niet meer doen. U heeft zich daar dan al aan gecommitteerd en heeft die verwachte inkomsten al in de 'backlog' opgenomen. Wordt er in zo'n geval door Volkswagen een soort boete of schadevergoeding betaald?

Taco Titulaer:

Ja en nee. In sommige contracten zit dat er inderdaad in en in andere contracten niet. Dat verschilt per 'OEM' en per model. Over het algemeen wil je die boete nooit uitbetaald hebben en wil je meer praten over compensatie, dat je dan wel op andere platforms je producten mag leveren. Echte boetebetalingen heb ik niet heel veel gezien in het verleden, maar contractueel is er wel duidelijk een 'commitment'. Als zij die auto gaan lanceren, dan doen ze dat met ons en niet met anderen. Als zij zelf besluiten om die auto niet te lanceren, dan is het lastig om daar geld voor te vragen.

André Jorna:

Helder. Dan de 'goodwillpost'. Die staat er onveranderd jaar na jaar na jaar. Ik heb het zeker in het verleden wel een keer gevraagd, wanneer nemen we afscheid van die 'goodwillpost'? Stelt het aan waarde nog iets voor?

Taco Titulaer:

Zoals ik het altijd begrijp, moet je eerst je eerst amortiseren op je 'intangible assets' voordat je de 'goodwill' kan aanraken. Bram, misschien kan jij hier meer over zeggen.

Bram Verhoeven:

Die 'goodwill' heeft een historie en die historie zit in de kaart. De verwachting, de 'forecast', de plannen van TomTom hebben een positieve waardering. Daar kijken wij naar. Dan kijken we naar de totale waarde van TomTom, waar de 'goodwill' in zit. Wij vergelijken dat met de beurskoers en dat levert geen reden op om een 'impairment' te doen. Zo werkt IFRS. Die waarde is er nog steeds.

André Jorna:

Dat is mijn punt, is die waarde er nog steeds? Ik kan me voorstellen dat Rokin van twintig jaar terug anders is opgenomen in een kaart dan dat het nu opgenomen zou worden.

Bram Verhoeven:

Daarom wordt er onderhoud aan die kaart besteed, maar dat is iets anders dan de historische 'goodwill' waarom die kaart hier nu is. Die is ooit gekocht, daar zit de 'goodwill' in en andere acquisities die opgegaan zijn in de organisatie TomTom wat het vandaag is. Omdat die waardering naar de toekomst en vandaag positief is, hou ook rekening met die grote 'deferred revenue' positie op de balans en het feit dat de financiering nogal laag is, is de 'headroom' relatief hoog.

André Jorna:

Het punt dat ik aan wil geven is, is er überhaupt waarde nog aan toe te kennen of is het een oude stoel die er als inventaris staat en we ieder jaar meenemen, maar waar dan geen daadwerkelijke waarde meer is?

Taco Titulaer:

Er is nog zeker waarde aan, want anders had het er niet gestaan.

André Jorna:

Dan tot slot over de jaarrekening. Als we kijken naar het Enterprise-model: u hebt onder meer contracten met Microsoft en Uber. Toch zien we ook daar dat de omzet stagneert, waarbij het dollareffect wel heeft meegespeeld. Het bedrag ligt rond de 160 miljoen euro, en dat is het dan. Zou het, zeker voor aandeelhouders die minder goed zijn ingevoerd, niet aan te raden zijn om een duidelijker onderscheid te maken tussen Automotive en Enterprise? Dan kan men, naast de gerealiseerde omzet, ook beter zien welke uitgestelde omzet er mogelijk nog aankomt en wat de positie van Enterprise precies is. Dat was, los van de omzet, vrij moeilijk te analyseren.

Taco Titulaer:

Dat is heel erg subjectief en artificieel. We hebben dat in het verleden wel eens geprobeerd. Het levert meer interne discussie op dan externe waarde. Wij creëren een platform van digitale kaarten. Het onderscheid tussen Automotive en Enterprise zit, en dat ook steeds minder, alleen nog in het 'sales'-kanaal en in het feit dat het andere klanten en andere voorwaarden betreft. Voor het product zelf is de gemene deler 98 procent.

André Jorna:

Bedankt. Dat was het.

De voorzitter:

Dank u wel.

André Jorna:

Nog een vraag voor de accountant, kon u zich in de berekening van de 'free cashflow' vinden?

Bram Verhoeven:

Ik heb uw artikel gelezen.

André Jorna:

Dank u.

Bram Verhoeven:

De 'free cashflow' zoals het in de jaarrekening van TomTom staat, is consistent gedaan. De toelichting die Taco net gaf, snappen wij ook.

André Jorna:

Dus als je een keer een fout maakt, maar je blijft je fout herhalen, dan ben je consistent?

Bram Verhoeven:

Nee. Wij zijn het eens met de 'free cashflow' zoals het erin staat. De definitie is adequaat toegelicht. Het is een keuze hoe je het doet.

André Jorna:

Dan is het helder.

Bram Verhoeven:

En een logische keuze.

De voorzitter:

Dank. Zijn er verder nog vragen?

Robert Vreeken:

Jazeker. Ik heb wat vragen aan de accountant. Jullie zien veel bedrijven en jullie zien veel macro-economische ontwikkelingen. TomTom zit in 30 landen. Op dit moment is de klimaatschade wereldwijd 200 miljard euro, Europa 50 miljard euro. Wat is de klimaatschade in die landen en wat is de eventuele klimaatschade van TomTom op dit moment?

Bram Verhoeven:

Dat hebben wij niet uitgerekend.

Robert Vreeken:

Maar hebben jullie daar een zicht op?

Bram Verhoeven:

Nee. Dit gaat over broeikasachtige milieu-impact, neem ik aan?

Robert Vreeken:

Ja.

Bram Verhoeven:

Als u de impact, de 'KPI's' van TomTom, zoals ze staan in het duurzaamheidsverslag, vergelijkt met andere bedrijven, dan is dat relatief beperkt, denk ik. Maar dat is uw eigen analyse, denk ik.

Robert Vreeken:

Ik ben meer geïnteresseerd in de visie van de accountant. Een ander punt is, we zitten met 'Make Europe Great Again'. Aan de andere kant hebben we Poetin en hij heeft zoiets van, 'Make Europe Small Again', te beginnen bij de Oekraïne. Wat is eventueel de impact daarvan op TomTom? Dat dan in combinatie met dat wij onafhankelijk moeten worden van olie en gas, want we krijgen nu een mega inflatie, hetgeen, denk ik, niet goed is voor TomTom, ook niet voor andere bedrijven.

De voorzitter:

Ik weet niet of dit allemaal relevante vragen voor de accountant zijn,

Robert Vreeken:

Vindt de accountant dat relevant?

Bram Verhoeven:

Ik denk dat dit een relevante vraag is voor TomTom.

De voorzitter:

Dat kunnen we dan beter bij de rondvraag doen, als het dan nog actueel is.

Ik denk dat u er wel doorheen bent, want dan kunnen we wat punten laten voor de rest van de vergadering. Het gaat om niet onbelangrijke punten.

Robert Vreeken:

China rukt nogal op met elektrische auto's en de hele Europese auto-industrie dreigt te worden weggevaagd. In China zelf zijn al meer dan 50 procent elektrische auto's in het wagenpark. Hoe zit het met ... Of de vraag aan u of aan de accountant, dit lijkt mij toch niet zo heel prettig voor TomTom, tenzij alle Chinese auto's TomTom hebben.

De voorzitter:

Daar doen we ook alles aan. Nogmaals, dit heeft niet zo veel te maken met de jaarrekening, deze vraag. Deze vraag vind ik meer voor de rondvraag.

Robert Vreeken:

Dan ga ik het ergens anders plaatsen. Dank u.

De voorzitter:

Dank u wel. Nog andere vragen? Niet het geval. Dan gaan we stemmen over dit punt.

Ik stel vast dat dit standpunt met 99,98 procent van de stemmen is aangenomen. Daarmee is de officiële ESEF-versie van de jaarrekening over het boekjaar 2025 vastgesteld.

## **6. Decharge van de leden van de Raad van Bestuur [stempunt]**

De voorzitter:

Dan gaan we nu door met agendapunt 6. Dat is weer een stempunt en gaat over de decharge van de leden de Raad van Bestuur.

Voorgesteld wordt om aan de leden van de Raad van Bestuur decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar 2025, voor zover deze taakvervulling blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de algemene vergadering is bekendgemaakt.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Dat is niet het geval. Dan gaan we over tot stemmen.

Ik zie dat 100 procent gestemd heeft, waarvan 99,61 procent voor. Daarmee is dit punt aangenomen en heeft de Algemene Vergadering derhalve decharge verleend aan de leden van de Raad van Bestuur voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2025. Dank daarvoor.

## **7. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen [stempunt]**

De voorzitter:

Dan komen we aan bij agendapunt 7. Dit agendapunt is vergelijkbaar met agendapunt 6, alleen wordt nu voorgesteld aan de leden van de Raad van Commissarissen die in 2025 in functie waren, decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar, 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? Niet het geval. Dan gaan we over tot stemming.

Ik zie dat 99,61 procent van de stemmen voor is. Daarmee heeft de Algemene Vergadering decharge verleend aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2025.

Dan komen we nu aan een niet onbelangrijk agendapunt, zonder het belang van andere agendapunten te willen verminderen, de benoeming van Mike Schoofs als lid van de Raad van Bestuur.

## **8. Benoeming van Mike Schoofs als lid Raad van Bestuur [stempunt]**

### De voorzitter:

Het betreft de benoeming van Mike als lid van de Raad van Bestuur naar aanleiding van het besluit van Harold Goddijn om terug te treden uit zijn functie als CEO van TomTom, een functie die hij sinds 2001 heeft vervuld.

Na een uitgebreid selectieproces, waarbij zowel interne als externe kandidaten zijn overwogen, hebben wij Mike als opvolger van Harold geïdentificeerd. Met Mike menen wij een ervaren leider te hebben voorgedragen met een diepgaand begrip van de onderneming, de technologie van TomTom en de sector waarin TomTom actief is.

De Raad van Commissarissen heeft bij unaniem besluit een bindende voordracht gedaan voor de benoeming van Mike tot lid van de Raad van Bestuur. Na zijn benoeming zal Mike voor een periode van 4 jaar de rol van CEO van de vennootschap vervullen. De benoeming gaat vandaag, 16 april 2026, in en eindigt na de algemene vergadering die in 2030 zal worden gehouden.

Voordat ik Mike het woord geef, zal ik hem kort aan u voorstellen. Mike komt uit België en is in 2005 bij TomTom in dienst getreden, 'handpicked by' Corinne, waarvoor nog dank. Hij heeft verschillende commerciële leidinggevende functies bekleed voordat hij in 2023 werd benoemd tot Chief Revenue Officer. Voor meer informatie over de loopbaan van Mike verwijzen wij u graag naar de toelichting bij deze Algemene Vergadering

Mike, zou je in een paar woorden wat kleur kunnen geven aan wie Mike is?

### Mike Schoofs:

Goedemorgen. Allereerst is het een eer om een mooi bedrijf als TomTom te mogen leiden als CEO. Ik wil iedereen, de Raad van Commissarissen en aandeelhouders, bedanken voor de steun en het vertrouwen in deze nominatie. Ik kijk er enorm naar uit om deze uitdaging aan te gaan met het hele team van TomTom'ers wereldwijd, met ons 'leadership team'.

Zoals Derk net zei, ik ben begonnen in 2005. Meer dan 20 jaar geleden wandelde ik het Rembrandtplein binnen en ik heb van heel dichtbij mogen meemaken, over de hele wereld, wat voor een mooi traject TomTom heeft afgelegd in termen van groei en uitdagingen, het zichzelf opnieuw uitvinden en het betreden van nieuwe markten, zoals Automotive en Enterprise .

Eén ding is mij altijd bijgebleven in die 20 jaar en dat is de cultuur van TomTom, een fantastische cultuur van ondernemerschap, nieuwsgierigheid, veerkracht en, heel belangrijk, een cultuur die wordt gedreven door mensen, niet door processen. Dat wil ik absoluut bewaren. Ik maak daar onderdeel van uit en dat is heel belangrijk om op te bouwen.

We hebben het al even aangehaald, we hebben een hele heldere visie en een duidelijke strategie. Ik wil die heel duidelijk uitvoeren, gedisciplineerd, samen met het hele team van TomTom'ers. Ik heb vandaag AI gehoord en ik heb gehoord dat AI de vijand is. Wij werken al langer met AI. Dat is helemaal ingebed in

onze kaart, in Orbis. Ik bekijk het niet als een vijand, maar als een 'enabler', een hele transformatie die we als onderneming doormaken en waar we aan de andere kant veel beter uit zullen komen.

Voor ik afsluit, wil ik nog even stilstaan bij de persoon van wie ik het stokje overneem. Harold, het is een grote eer om jou te mogen opvolgen. Jij bent decennialang een inspiratie geweest voor veel TomTom'ers en ook voor mij persoonlijk. De basis die je samen met Corinne hebt gelegd, is iets om op voort te bouwen; het is een sterke basis. Ik kijk ernaar uit om nauw samen te werken met onze klanten, onze partners, TomTom'ers wereldwijd, de Raad van Commissarissen en u als aandeelhouders. Ik wil jullie nogmaals bedanken voor de steun en het vertrouwen tot nu toe. Dank u wel.

De voorzitter:

Dank, Mike. Zijn er vragen over Mike of over het proces? Meneer Jorna heeft een vraag. U heeft het er maar druk mee.

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Voorzitter, we hebben het er al over gehad, de kwalificaties die aan meneer Goddijn werden toegekend vorig jaar, zult u ongetwijfeld, anders zou u hem niet unaniem voordragen, ook bij de heer Schoofs hebben aangetroffen. Kunt u dat proces, waarom u bij meneer Schoofs bent uitgekomen en niet bij een externe kandidaat bijvoorbeeld of een andere kandidaat, toelichten en vertellen hoe dat proces verliep?

De voorzitter:

Ik zal Marili vragen om het even toe te lichten. Ik kan wel zeggen, het lijkt een eenvoudige uitkomst, je benoemt iemand die er al was, maar het is een heel arbeidsintensief proces geweest waarbij de hele Raad van Commissarissen betrokken is geweest, onder leiding van de Selectie- en Benoemingscommissie. Marili, kun je iets schetsen van wat we allemaal gedaan hebben?

Marili 't Hooft-Bolle:

Dit is een van de belangrijkste opvolgingsvraagstukken die wij als Raad van Commissarissen op ons hebben gekregen. Wij zijn met een externe partij aan de slag gegaan. We hebben met meerdere externe partijen gesproken om te kijken welke het beste aansloot bij wat wij voor ogen hadden. We hebben niet alleen met hun Nederlandse team gewerkt, maar ook met een UK-team en een US-team, om te zorgen dat we echt een 'global approach' hanteerden voor wat er dan eventueel extern beschikbaar was.

Daarnaast hebben we intern gekeken welke kandidaten geschikt zouden zijn. Zij zijn allemaal langs dezelfde lat gelegd, door 'assessment'-processen gegaan, meerdere interviewrondes met zowel leden van de Raad van Commissarissen als met de externe partij en de Raad van Bestuur. Daarbij speelden veel criteria een rol, waaronder de kennis van technologie, ervaring met 'general management', commerciële instelling, iemand die kan inspireren om de mensen mee te krijgen, iemand die een visie en een strategie kan aanscherpen, organisatorische en operationele effectiviteit, maar natuurlijk ook innovatie.

U haalt het al aan, AI staat bovenaan de lijst, al helemaal bij de meeste technologiebedrijven. We zitten in een sterk veranderende wereld. Hoe dat allemaal gaat uitpakken, zijn we met elkaar aan het ontdekken. Ook zochten wij iemand die dat onderdeel goed wil omarmen en het tempo kan bijhouden in hoe snel dat allemaal gaat. Dat heeft geleid tot een finaleronde van een externe kandidaat en een interne kandidaat. Wij kwamen uit bij onze voorkeurskandidaat, onder meer vanwege de commerciële relaties en het daadwerkelijke begrip van de complexiteit van de business waarin TomTom actief is, onze voorkeurskandidaat die hier naast u zit.

André Jorna:

Dank u. Ik had dit betoog wel verwacht. Het geeft aan dat u heel breed heeft gezocht en dat er een hele goede beoordeling is geweest van alle aspecten. Er is één aspect dat de heer Schoofs niet heeft: hij is nooit een CEO geweest.

Marili 't Hooft-Bolle:

Correct.

André Jorna:

Dat is wel iets. Als je een boegbeeld zoals meneer Goddijn hebt en hij zegt "we gaan nu linksaf, want ik zie daar het licht aan het einde van de tunnel", dan volg je als personeel die visie, waarbij het bedrijf zich een paar keer 'outside the box' opnieuw heeft moeten uitvinden, hebben we gehoord. Die kwaliteiten denkt u bij meneer Schoofs te kunnen aantreffen?

Marili 't Hooft-Bolle:

Jazeker. We hebben dat intern wel gezien. Hij heeft niet alleen de commerciële rol, maar ook de 'general management'-rol van de consumentendivisie gedaan in de periode waarin het echt een hele sterke groei doormaakte en een aantal belangrijke strategische punten op de agenda had. We hebben gezien dat hij daar de mensen meekrijgt.

Wij doen regelmatig 'meet and greet' met mensen door het hele bedrijf en we spreken de ondernemingsraad. Ook daar was het sentiment zeer positief met de nominatie van Mike. Er is goede vruchtbare grond voor hem om niet alleen door te zetten wat er is, maar ook om veranderingen door te voeren waar hij die nodig zou achten.

De voorzitter:

Misschien nog even ter aanvulling, het ontbreken van CEO-ervaring is een belangrijk punt, want je weet het nooit zeker. Wat hier ook meespeelde in de afweging tussen de kandidaten, is het volgende. De andere kandidaat had wel CEO-ervaring, maar dan moet je kijken naar de voor- en nadelen van intern en extern en wat belangrijk meespeelde: wij zijn, vinden wij, geen 'turnaround-case'. Wij zijn het met elkaar eens over de strategie en we willen de uitvoering zo snel mogelijk ter hand nemen en versnellen. We denken dat het met Mike minder risicovol is en sneller kan dan met een externe kandidaat.

André Jorna:

Hij draait al twintig jaar mee. Hij weet precies hoe de hazen lopen.

De voorzitter:

De fase van de onderneming schreeuwde niet om een externe kandidaat.

André Jorna:

Geen 'turnaroud', heel goed. Misschien een vraag aan meneer Schoofs, als hij dat wil beantwoorden, welke ideeën heeft u over de strategie en de uitvoering en waar ligt met name de toename van de 'sales'?

De voorzitter:

Daar gaan we nu niet op in. Ik moet Mike daar een beetje in beschermen. We hebben als Raad van Commissarissen naar zijn plannen gevraagd. Hij heeft wel degelijk nieuwe ideeën en andere ideeën. Met behoud van het goede proberen we dat te versterken, maar laten we daar niet op vooruitlopen en pijnlijk laten uitleggen dat alles anders wordt.

André Jorna:

Wij moeten als aandeelhouder ons laten verrassen?

De voorzitter:

Hopelijk worden we als Raad van Commissarissen ook verrast. We hebben er alle vertrouwen in. Wat Marili ook zegt, we hebben na de keuze gemerkt dat we intern op een breed draagvlak mogen rekenen. Dat is een compliment aan Mike.

André Jorna:

Dank u.

De voorzitter:

Dank u wel. Zijn er verder nog vragen?

Robert Vreeken:

Er komt nu een nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen en we hebben een nieuwe CEO. Ik heb wat vragen gesteld over duurzaamheid, energieonafhankelijkheid, opwarming van Nederland van 2,5 graad en nog wat andere items. Ik ben benieuwd, volgend jaar, hoe u daarop terug gaat komen. Je hebt een nieuwe generatie die veel gevoeliger is voor dit soort items en die vindt dat dit zo snel mogelijk opgelost moet worden. Dat geldt met name voor jongeren van 15 tot 25 jaar. Dat zijn binnenkort toch potentiële TomTom-gebruikers. Ik ben benieuwd hoe TomTom daar volgend jaar mee omgaat.

De voorzitter:

Wij zijn allemaal benieuwd wat er volgend jaar gaat gebeuren. Dit onderwerp zullen we volgen. Dank u wel.

Dan ga ik over tot stemming over dit punt. Ik stel vast dat 99,95 procent voor is.

Van harte Mike. Ik kijk persoonlijk erg uit naar de samenwerking, aannemende dat ik het volgende punt overleef.

## **9. Herbenoeming van Derk Haank als lid van de Raad van Commissarissen [stempunt]**

De voorzitter:

Ik wil niet op de zaken vooruitlopen wat betreft mijn herbenoeming als lid van de Raad van Commissarissen. Dat heeft een tweeledige oorzaak. De eerste reden is gelegen in het feit dat het al enige tijd bekend was dat dit in principe mijn laatste vergadering zou zijn, omdat mijn tweede termijn erop zit. We hebben het opvolgingsproces ruim op tijd gestart en moesten toen vaststellen dat er intern geen kandidaat beschikbaar was, omdat zij allemaal nog met de hand aan de ploeg staan en actief zijn als CEO en dan kun je geen voorzitter van een Raad van Commissarissen worden.

We werden alleen al om die reden gedwongen om extern te kijken. Uit dat proces kwam Joep naar voren, bij wie we meteen een goed gevoel hadden; dat gevoel was wederzijds. Er was alleen één complicatie: Joep heeft ook nog een functie als CEO van Kendrion. Zijn vertrek daar is aanstaande, maar nog niet onmiddellijk. We stonden voor de keuze: kiezen we voor iemand anders dan Joep die meteen beschikbaar is of bezwijk ik onder de druk om nog een jaartje langer te blijven? In het belang van TomTom heb ik besloten dan maar nog een jaartje langer te blijven, want wij denken dat we met Joep een ervaren CEO hebben met de Nederlandse nationaliteit, iemand met een technische achtergrond en een prettig persoon die, denk ik, begrip heeft voor de cultuur van TomTom. Wij denken dat met Joep is geborgd dat we daarmee kunnen doorgaan.

Dan gaan we over tot stemming. Het blijkt dat 87,44 procent hier zich wel iets bij kan voorstellen. IJs en weder dienende zien we elkaar volgend jaar weer.

## 10. Benoeming van Joep van Beurden als lid van de Raad van Commissarissen.

### De voorzitter:

Dan komen we nu aan bij agendapunt 10. Dit betreft inderdaad de benoeming van Joep van Beurden als lid van de Raad van Commissarissen.

Bij unaniem besluit heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht gedaan tot benoeming van Joep als lid van de Raad van Commissarissen van TomTom. De benoeming zal van kracht zijn met ingang van vandaag, 16 april 2026, en zal eindigen na de algemene vergadering die in 2030 gehouden zal worden. De Raad van Commissarissen is voornemens dat Joep, zodra zijn huidige termijn als CEO van Kendrion N.V. afloopt, het voorzitterschap van de Raad van Commissarissen op zich zal nemen, waarmee Joep heeft ingestemd.

Ik kan u verzekeren dat Joep al volledig heeft meegedraaid in het opvolgingsproces van Harold. We hebben niet de situatie dat de nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen zegt dat hij iemand anders gekozen zou hebben. Joep was niet alleen betrokken, maar kwam ook tot de conclusie dat we met Mike de beste kandidaat hebben.

Ter toelichting: Joep heeft de Nederlandse nationaliteit en is sinds 2015 CEO van Kendrion. Daarvoor heeft hij acht jaar als CEO gediend van Cambridge Silicon Radio Plc en drie jaar als CEO van NexWave Solutions in Montpellier, Frankrijk. Naast deze functies is Joep lid van de Raad van Advies van LiFT-PV B.V. Voor meer informatie over Joeps loopbaan verwijzen wij u graag naar de toelichting bij deze Algemene Vergadering.

Joep, zou je even iets kunnen zeggen, zodat we er een beeld en een beetje geluid bij krijgen?

### Joep van Beurden:

Voorzitter, dank u wel. Met veel plezier. Ik wist dat ik gevraagd zou worden om wat te zeggen. Ik hou van goede voorbereiding, dat heb ik ook gedaan. Echter toch niet zo heel goed, want ik had gedacht dat deze vergadering in het Engels zou zijn en het is in het Nederlands. Ik heb mijn speech voorbereid in het Engels en ik ga die nu niet vertalen.

### De voorzitter:

Dat is makkelijk voor de vertalers.

### Joep van Beurden:

I'm honoured to be considered for the role of the Supervisory Board of TomTom. It's a company I have admired for a long time, a company with an amazing history of invention and innovation and one that has an exciting future ahead. My interest in this company goes beyond being a Dutchman, proud of its success.

Over the past thirty years in my career, Derk just mentioned it a bit, I've had the privilege of working in technology companies across Silicon Valley, France, the UK, and the Netherlands. Along the way, I've had some interaction with TomTom and with Harold. Back in 2009 I was CEO of a UK-listed semiconductor company called CSR, Derk mentioned it. We had just acquired SiRF technology. This is an American pioneer in GPS technology for consumer applications. One of SiRF's biggest costumers had been TomTom, but just before the acquisition, they had moved their business to Broadcom. As the new owner of SiRF, I flew to Amsterdam, full of confidence, thinking I could give Harold the secret Dutch handshake and win TomTom back as a costumer. That turned out to be a tough sell. I never managed to bring TomTom back on board.

You can imagine that when TomTom started looking for a new Supervisory Board member and I had a conversation with Harold again, I was a little nervous. All I can say is that I'm happy that this time the conversation went a bit better than it did in 2009. If confirmed, I would be incredibly proud to serve on the board alongside the colleagues gathered here today. As part of that team, I will do my absolute best to help TomTom continue to grow as an inspiring Dutch company with a truly global impact.

De voorzitter:

Ik kan u nog zeggen dat wij dit proces niet met een extern bureau hebben gedaan, maar dat onze HR-afdeling het landschap heeft verkend en een aantal kandidaten heeft voorgesteld. Het is ook weleens mooi om te melden dat het intern opgelost is.

Goed, dan gaan we stemmen. Ik stel vast dat 96,22 procent voor is. Bravo.

## **11. Benoeming van Harold Goddijn als lid van de Raad van Commissarissen [stempunt]**

De voorzitter:

Dit stempunt betreft de benoeming van Harold Goddijn als lid van de Raad van Commissarissen.

Bij unaniem besluit heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht gedaan tot benoeming van Harold als lid van de Raad van Commissarissen van TomTom. De benoeming zal van kracht zijn met ingang van vandaag, 16 april 2026, en zal eindigen na de algemene vergadering die in april 2030 gehouden zal worden. Harold vervult sinds 2001 de functie van CEO van TomTom, zoals u weet. Hij beschikt daarmee over een uitgebreide kennis en een diepgaand inzicht in zowel de activiteiten van TomTom als het bredere marktlandschap. Zijn expertise, gecombineerd met zijn **jarenlange** ervaring en zijn effectieve functioneren als CEO van TomTom, voegt aanzienlijke waarde toe aan de Raad van Commissarissen. Daarnaast is Harold een van de oprichters en grootaandeelhouders van TomTom. De Raad van Commissarissen hecht grote waarde aan de langdurige en constructieve relatie met hem en ziet ernaar uit deze relatie voort te zetten door middel van zijn benoeming tot lid van de Raad van Commissarissen. Een gedetailleerd overzicht van zijn loopbaan staat in de toelichting bij de Algemene Vergadering.

Na zijn benoeming zal Harold geen deel uitmaken van een van de commissies van de Raad van Commissarissen. Harold wordt op grond van de Nederlandse Corporate Governance Code aangemerkt als een niet-onafhankelijk lid van de Raad van Commissarissen. Aangezien Harold het enige niet-onafhankelijke lid van de Raad van Commissarissen zal zijn, blijft de Raad van Commissarissen, in overeenstemming met de Nederlandse Corporate Governance Code, onafhankelijk samengesteld.

Harold, kun je nog iets toelichten?

Harold Goddijn:

Ik vind het heel mooi dat ik in die rol betrokken blijf en hopelijk kan bijdragen aan de voorspoed van de onderneming. Dank u wel.

De voorzitter:

Zijn er vragen?

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Normaliter zijn wij geen voorstander van het doorschuiven van de CEO en tevens grootaandeelhouder naar de Raad van Commissarissen. Hoe waarborgt u dat meneer Schoofs de ruimte krijgt en dat de heer Goddijn in de Raad van Commissarissen niet zegt: "hoe komt hij erbij, dat moeten we niet doen, want ik heb dat ook nooit gewild?"

Ik ken u al wat langer. Ik denk dat u dat wel kan pareren. Zou meneer van Beurden dat ook kunnen pareren?

De voorzitter:

Hij kan het nog veel beter. Hij heeft er ook meer verstand van.

Ik ken uw positie en uw mening in het algemeen en die onderschrijf ik ook wel, maar je moet nooit slachtoffer worden van een strategie of traditie. We moeten doen wat het beste is voor de onderneming. Ik moet zeggen, dit proces is veel later gekomen dan ik persoonlijk had gedacht. Toen ik acht jaar geleden begon, dacht ik dat mijn eerste en grootste klus het zoeken van een opvolger was.

Ik heb al eens eerder verteld in dit forum dat toen ik begonnen ben, ik uiteraard mijn gebruikelijke rondje heb gemaakt, intern, bij de mensen die ertoe doen, met als geheime vraag waarop ik graag antwoord wilde krijgen, of de 'founders' nog van waarde zijn of dat zij een blok aan het been zijn, om het maar zo te zeggen. Ik kwam er vrij snel achter dat er unaniem enorm draagvlak was, niet alleen voor Harold, maar ook voor de andere betrokkenen, dat men het waardeerde dat de aandeelhouders voor het overgrote deel op hun aandelen bleven zitten en de continuïteit van de onderneming als prioriteit hadden. Wat mij betreft is er nooit enige druk op Harold uitgeoefend in de trant van: "wordt het niet eens tijd om wat anders te gaan doen?" Daar was geen noodzaak voor.

Nu dat wel het geval is, doet zich de vraag voor of we dan volledig afscheid nemen of een adempauze nemen, een soort rustpauze zoals je dat noemt in de Corporate Governance Code. Dat vonden wij kunstmatig, want de adempauze is vooral bedoeld om enige afstand en onafhankelijkheid te creëren. We kunnen blijven wachten, maar meneer Goddijn wordt hopelijk nooit onafhankelijk, want hij blijft grootaandeelhouder. Dat waarderen we bijzonder en daarom hebben we gekozen voor deze constructie: een duidelijke rol als commissaris.

Joep en ik hebben ook al gesproken over wat we van elkaar verwachten en daarin leken we redelijk op één spoor te zitten. Omdat Harold het volledig eens is met de keuze van de opvolger, maakt dat het makkelijker om te zeggen: "ik wil hem de ruimte geven." Anderzijds, als de opvolger echt domme dingen doet, horen we dat ook graag van Harold. Of we het daarmee eens zijn, is iets anders, maar wij vinden het wel prettig dat we die continuïteit hebben. Wij denken dat we in dit geval de juiste oplossing hebben gekozen in het belang van de onderneming.

André Jorna:

We begrijpen uw keuze volkomen.

De voorzitter:

Dank u wel. Nog andere vragen? Niet het geval.

Dan gaan we over tot stemming. Ik stel vast dat 99,93 procent voor is. Gefeliciteerd.

Harold Goddijn:

Hartelijk dank.

De voorzitter:

Ik kijk uit naar de samenwerking in een iets andere capaciteit. Het zal even wennen zijn voor alle partijen, maar we hebben er alle vertrouwen in.

## **12. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot inkoop van eigen aandelen door de Vennootschap [stempunt]**

De voorzitter:

Dan komen we aan bij agendapunt 12. 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:

1. tot tien procent (10%) van het geplaatste aandelenkapitaal op 16 april 2026; 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.

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 16 oktober 2027.

Zijn er vragen over dit punt? Niet het geval.

Dan gaan we over tot stemming. Dan stel ik vast dat 99,62 procent voor dit voorstel is en daarmee is het aangenomen.

## **13. 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 [stempunt]**

De voorzitter: Dan komen we bij agendapunt 13. 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 16 april 2026. 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 16 oktober 2027.

Zijn er over dit voorstel vragen? Niet het geval.

Dan gaan we over tot stemming. Ik zie dat 99,94 procent voor is en daarmee is dit stempunt aangenomen.

## **14. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 13 [stempunt]**

De voorzitter: Dan agendapunt 14. 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 13 hiervoor. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 16 oktober 2027.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Ook niet het geval.

Mag ik u dan weer verzoeken te stemmen? De stemming is hier voorbij en ik zie dat 99,94 procent hiermee instemt. Daarmee is het stempunt aangenomen.

## 15. Rondvraag

De voorzitter:

Dan zijn we toe aan het een na laatste punt voor de sluiting, agendapunt 15, de rondvraag.

We hebben nog de vraag liggen over China. Wat vinden wij van China, Harold?

Harold Goddijn:

China, daar gebeurt van alles nog wat en het gaat heel snel. Er is wel wat nervositeit onder Europese ondernemingen, met name in de auto-industrie, over wat er allemaal gebeurt. Daar hebben wij uiteindelijk weinig invloed op, behalve dan dat wij ook heel druk bezig zijn om goede positie te verwerven in China voor de exportmarkt. We kunnen in China zelf niet succesvol concurreren, maar voor de exportmarkt hebben we wel succes. Dat heeft geleid tot een aantal belangrijke contracten met leidende autofabrikanten in China. We verwachten daar serieus omzet te kunnen genereren.

Dat duurt langer dan dat de Chinese producenten hadden gedacht. Zij hebben toch het idee dat ze het op basis van prijs en technologie kunnen winnen, maar er komt nog meer bij kijken en dat is distributie, merk en marketing. Dat gaat ze moeilijker af dan ze oorspronkelijk hadden bedacht. Er is wel wat tijd voor de Europeanen en de Amerikanen om daar iets tegenover te stellen, maar de tijd om daarop te reageren wordt wel krapjes nu. Er moet echt wat gebeuren.

Je kunt niet anders dan respect hebben voor wat er allemaal gebeurt. Er wordt hard gewerkt, er wordt op een andere manier naar risico gekeken, er wordt op een andere manier naar innovatie gekeken. Het is een formidabele kracht in de wereld, zoals we nu weten. We hebben dat gezien in andere industrieën, maar we zien het nu ook echt in de auto-industrie, we zien het met AI. Het laatste hoofdstuk van wat China gaat betekenen, is nog niet geschreven.

Robert Vreeken:

Ik vond dat een hele mooie analyse een hele mooie toelichting over China. Ik ben blij dat het daar gelukt is.

Ik heb nog een andere vraag, één van de leden van de Raad van Commissarissen heeft in het verleden 100 miljoen euro geschonken. Daar hou ik heel erg van, zeker als je onderdeel bent van de Quote 500.

Ik heb voorgesteld, TomTom zit vlakbij Artis, dat heeft best wel veel geld nodig, om te overwegen om daar wat mee te doen dan wel als bedrijf of als deelnemer aan de Quote 500. Ik heb een fijne dialoog met Cor van Zadelhoff. Hij geeft heel veel geld, 500 miljoen euro gaat hij uitdelen aan het Concertgebouw, het Stedelijk Museum et cetera. Dat is een mooi voorbeeld, want op die manier kun je een soort van belastingheffing voorkomen en toch zorgen dat de maatschappij daarvan profiteert.

Ik wil aan Artis toevoegen, graag de dierentuin in Paramaribo. Daar is de entree maar 3 euro. Met weinig geld kun je voor die beestjes heel veel doen. Die combi kan tot mooie dingen leiden en mooie nieuwe business, want Suriname wordt booming.

De voorzitter:

De business moeten we nog zien. Wij horen wat u zegt. Het is ook de vorige keer gezegd, dit is vooral aan vraagstuk over hoe men met privévermogen omgaat. Als TomTom zullen we zorgen dat Artis goed vindbaar is op de kaart.

Robert Vreeken:

Mooi. Als jullie daar allemaal naartoe gaan om eens te kijken hoe het daar is en wat je allemaal kunt doen, dan gaat het goed.

De voorzitter: Dank u wel. Nog andere vragen voor de rondvraag?

Ad Bastiaansen:

Ik waardeer de drie-musketiersmentaliteit van Harold, Alain en Corinne en de wijze waarop ze koers hebben gezet met TomTom.

Ik wil toch even een klein woordje van extra dank aan Alain richten. Ik ken de man nu bijna veertig jaar, ben met hem destijds een pionier geweest voor Tele Atlas, vanuit een kleine tafel in Gent naar een beursgenoteerd bedrijf, later in de paraplu van TomTom.

Harold en Corinne, dank je wel. Ook met Peter Frans en Alexander, dat het zo goed is voortgezet. Toch een bijzonder woord van dank aan Alain, de data, wat de kern is en ook voor de toekomst de kern zal zijn, dat hij hier koers heeft kunnen zetten en houvast is gebleven. Alain, dank je wel daarvoor.

De voorzitter:

Bravo. Dank u wel voor uw bijdrage.

## **16. Sluiting**

De voorzitter:

Dat maakt mijn punt wat makkelijker, want ik had woorden van gelijke strekking in gedachten. U kunt dat beter vertellen, omdat u nog langer meegelopen heeft.

Wij zullen zowel Alain als Harold missen, maar ook Corinne, die weliswaar niet formeel in het bestuur zit. Wij nemen afscheid van drie coryfeeën het zal wennen zijn voor hen en voor ons, maar we hebben er alle vertrouwen in dat we in onze nieuwe rollen gezamenlijk weer door de deur kunnen blijven gaan. We kijken uit naar de nieuwe fase, maar denken vooral ook dankbaar terug aan wat er is.

Het is al vaak genoemd, de cultuur is iets dat we streng willen bewaken, want dat is de kracht van TomTom. Als je bij de 'meet and greet' vraagt: "waarom ben je hier of waarom ben je hier gebleven?", dan ligt dat altijd wel aan de manier van hoe er met elkaar omgaan wordt en de ruimte die mensen hebben gekregen. Dat is een groot goed. We hopen dat we houden wat we hebben en dat er een enorme toevoeging gaat komen van de nieuwe mensen. Dat is ook in het belang van degenen die weggaan, want zij hebben er alle belang bij dat het goed blijft gaan bij TomTom. Vanaf deze plek, enorm veel dank voor de wijze waarop wij samengewerkt hebben. Het is ook voor een 'founder' niet altijd makkelijk om in een structuurregime te moeten opereren, het is voor de mensen die in het structuurregime functioneren niet altijd even makkelijk om met een 'founder' te moeten opereren, maar ik ben er trots op dat we het altijd een redelijke harmonie hebben kunnen doen. Hopelijk blijft dat zo. Nogmaals dank.

Daarmee zijn we aan het einde gekomen van deze bijeenkomst. Hartelijk dank voor uw komst en uw bijdrage. Wij stellen deze vergadering zeer op prijs. Buiten de zaal is er nog een versnapering. Tot volgend jaar.