

Notulen van de Buitengewone Algemene Vergadering van TomTom N.V., gehouden ten kantore van TomTom N.V., De Ruijterkade 154, 1011 AC Amsterdam op woensdag 26 september 2018

1. OpeningVoorzitter

Goedemorgen, als voorzitter van deze vergadering en namens de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur heet ik u van harte welkom op deze Buitengewone Algemene Vergadering van TomTom N.V., die ik hierbij open.

Graag stel ik u voor aan de mensen achter de tafel:

De leden van de Raad van Commissarissen: Jacqueline Tammenoms Bakker, Jack de Kreij, Mike Rhodin, Bernd Leukert en Derk Haank, laatstgenoemde is genomineerd voor de benoeming vandaag. Verder stel ik aan u voor de leden van de Raad van Bestuur: Harold Goddijn, CEO, Taco Titulaer, CFO en Alain De Taeye. En hierbij benoem ik Judith Mangnus tot secretaris van de vergadering. Zij zal de notulen van de vergadering opstellen.

Ook aanwezig hier vandaag is mevrouw Cora Hagendijk (als 'vote collector') van Meijer notarissen met door aandeelhouders verstrekte steminstructies.

Deze vergadering is bijeengeroepen voor de aangekondigde benoeming van Derk Haank tot lid van de Raad van Commissarissen van TomTom N.V. U kunt hierover straks uiteraard, indien gewenst, vragen stellen.

Aan alle wettelijke vereisten voor de oproeping van deze vergadering is voldaan. Er zijn geen verzoeken van aandeelhouders ontvangen om punten aan de agenda toe te voegen. Zoals gebruikelijk, zal het stemresultaat van deze vergadering zo snel mogelijk na de vergadering op de website van TomTom beschikbaar worden gesteld.

Ik constateer bij aanvang van de vergadering, dat van het totale aantal geplaatste aandelen, dat zijn 231.077.404 gewone aandelen, 141.644.243 aandelen vertegenwoordigd zijn, zijnde 61% van de aandelen met stemrecht.

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

We kunnen nu overgaan tot agendapunt 2.

2. Benoeming van de heer Haank tot lid van de Raad van Commissarissen van TomTom N.V., met ingang van 26 september 2018Voorzitter

Het enige stempunt van vandaag is de benoeming van de heer Haank als lid van de Raad van Commissarissen met ingang van vandaag. De heer Haank is hier vandaag aanwezig en ik heet hem van harte welkom. Derk, fijn dat je er vandaag bent, welkom.

Bij unaniem besluit heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht gedaan tot benoeming van Derk Haank als lid van de Raad van Commissarissen.

De benoeming zal van kracht zijn per vandaag, 26 september 2018 en zal eindigen na de Jaarlijkse Algemene Vergadering van 2022. Derk zal tevens, met ingang van vandaag, lid van de remuneratiecommissie en de selectie- en benoemingscommissie worden. Verder wil ik hier vermelden dat Derk, vanaf de Jaarlijkse Algemene Vergadering (dat is in april) van 2019, mij zal opvolgen als voorzitter van de Raad van Commissarissen. Ik wil nu graag Derk Haank aan u voorstellen.

Derk is geboren in 1953 en heeft de Nederlandse nationaliteit. Afgestudeerd in Economie aan de Universiteit van Amsterdam. Derk is sedert 2009 lid van de Raad van Commissarissen van KPN waar hij werd benoemd tot vice-voorzitter in 2014. Derk heeft 30 jaar ervaring in de academische uitgeverwereld, waarvan bijna de helft bij SpringerNature tot aan zijn pensionering in 2017.

In 2004 werd Derk benoemd als CEO bij Springer Science+Business Media en leidde hij de content migratie van hardcopy naar digitaal. Vòòr zijn benoeming bij SpringerNature was hij CEO van Elsevier Science en Executive Board member van Reed Elsevier Plc.

Derk zal met name voor wat betreft het aansturen van transformaties en nieuwe bedrijfsmodellen van grote waarde zijn voor de Raad van Commissarissen en de Vennootschap.

Meer informatie over Derk kunt u vinden in de toelichting en op de TomTom website.

Voorzitter

Zijn er nog vragen over zijn aanstaande benoeming?

De heer Verwer, vertegenwoordiger VEB

Ja, die zijn er inderdaad. Allereerst zou ik u willen vragen, ook omdat er geen rondvraag op de agenda staat, of u mij ook de gelegenheid gaat geven om vragen te stellen over de ontwikkelingen van de afgelopen week.

Voorzitter

Ja

VEB

Uitstekend. Dan zal ik beginnen met de vragen die wel over de benoeming gaan en als dat afgehandeld is, dan komen er andere zaken aan de orde met uw goedvinden. Ik heb allereerst een aantal vragen aan u, als Raad van Commissarissen en daarna een aantal vragen aan de heer Haank.

Allereerst geeft u in de toelichting op de voordracht aan dat de voordracht van de heer Haank mede is ingegeven door diens '*wealth of experience, particularly in driving transformations and new business models*'. Mijn vraag op dit punt is: Waar doelt u dan specifiek op? En waarom is dat voor TomTom op dit moment relevant?

Voorzitter

Het is voor TomTom altijd relevant, want TomTom opereert in een markt en in een wereld die heel snel verandert. Dus het is heel belangrijk om iemand in de Raad van Commissarissen te hebben, naast de andere commissarissen natuurlijk, die veel ervaring heeft met snelle transformaties, met verschillende businessmodellen, omdat TomTom niet hetzelfde is als een onderneming waarvan je de strategie vijf tot tien jaar kunt uitzetten. Deze wereld van digitale transformaties is enigszins volatiel.

VEB

Dank u wel. Verder is het bij Nederlandse beursgenoteerde bedrijven niet heel gangbaar dat een nieuwe commissaris ook direct president commissaris wordt. Was er niemand binnen de huidige Raad van Commissarissen beschikbaar en waarom kiest u voor deze ongebruikelijke stap. Bekende recente uitzonderingen zijn ABN AMRO en Wolters Kluwer, uiteraard ook bij u bekend.

Voorzitter

Het is natuurlijk een combinatie van factoren. Ten eerste, is één van de zittende commissarissen beschikbaar voor het voorzitterschap, gelet op de tijdsbesteding die die commissaris heeft in andere functies en ten tweede, het profiel van de voorzitter, met name dus die kwestie van de digitale transformatie. Dus die combinatie van factoren bracht met zich dat wij gezocht hebben naar iemand die mij zou kunnen opvolgen. En we zijn in de zeer gelukkige omstandigheid dat de heer Haank bereid is om dat te doen.

VEB

Dank u wel. Recent heeft u nog aangegeven, dat was volgens mij op de jaarvergadering van vorig jaar, dat u in de eredivisie wilt spelen met TomTom. Met de recente jobstijding is die slot van de dam, dat die missie voorlopig mislukt is of vertraagd of ziet u dat niet zo?

Voorzitter

Dat zie ik heel anders.

VEB

Dank u wel. Tot zover mijn vragen aan u over deze benoeming. Dan heb ik nog een aantal vragen aan de heer Haank. Allereerst, hoe heeft u zich een oordeel gevormd over TomTom? Hoe zag uw eigen due diligence er uit met betrekking tot de vraagstukken die momenteel spelen bij TomTom? En dan denk ik met name aan de onduidelijkheid over de strategie.

De heer Haank

Er is mij van onduidelijkheid over strategie niets gebleken in alle gesprekken die ik gevoerd heb. Er is wel degelijk een strategie die regelmatig herijkt moet worden, maar dat wil niet zeggen dat er geen strategie is. Ik heb met de zittende commissarissen gesproken en met wat bevriende partijen in het analistenveld die ik nog ken uit mijn vorige baan en mijn enthousiasme is daarna alleen maar toegenomen.

VEB

Dank u wel. In het kader van uw oriëntatie heeft u, naar ik aanneem, gesproken met meerdere ervaren mensen in het bedrijf. En ik kan me ook zo voorstellen dat u ook specifiek met de heer Wakkie heeft gesproken, als voorganger in uw nieuwe rol. Heeft u daarbij nog gemerkt dat er specifieke dingen spelen waarvan u denkt, dat wordt straks een aandachtspunt bij mijn commissariaat.

De heer Haank

De onderneming, wat de heer Wakkie ook al zei, is niet zo dat je al vijf jaar vooruit kunt plannen voor zover dat al überhaupt nog ergens mogelijk is. Wat je merkt bij iedereen, is de enorme betrokkenheid om dit succesverhaal te vervolgen. En dat is voor mij een aanleiding om mijn energie op in te zetten.

VEB

Heeft u nog gesproken met de functionarissen binnen de afzonderlijke divisies, zijn dat staff mensen, of alleen maar commissarissen?

De heer Haank

Nee, in het kader van het introductieprogramma, ook met het hele senior management.

VEB

En wat zijn de aandachtspunten die u voor uzelf geformuleerd heeft?

De heer Haank

Mijn aandachtspunten zijn natuurlijk de aandachtspunten van de onderneming. Die ligt primair bij de medewerking van het management en in de rol als commissaris om het proces goed te begeleiden.

VEB

Als u op het moment dat u het besluit nam om deze uitdaging aan te gaan, geweten had van de ontwikkelingen van de afgelopen week, zou u er dan nog steeds voor gegaan zijn?

De heer Haank

Ja, kijk, je weet nooit wat je gedaan had als iets anders gebeurt. *What if*-vragen zijn altijd heel erg moeilijk. Ik zei al, het is een onderneming waar veel aan de hand is. Dat is juist ook het mooie ervan om de uitdaging aan te gaan. Het antwoord zou volledig *ja* zijn geweest.

VEB

Dank u wel.

De heer Haank

En ook dat soort processen moeten begeleid worden.

Voorzitter

Wij zullen nu stemmen over de voorgestelde benoeming van Derk Haank tot lid van de Raad van Commissarissen. Als u het goed vindt, stel ik voor bij acclamatie te stemmen [*applaus*].

Voorzitter

Ik neem aan dat dat voldoende is voor de uitslag [*kijkt naar mevrouw Hagendijk*]

Mevrouw Hagendijk

Ja, dat is voldoende. Ik heb nog de stemmen die tegen zijn. Om dat dan toch nog even te noteren. Dat zijn 868,630 stemmen.

Voorzitter

Zijn er onthoudingen?

Mevrouw Hagendijk

Onthoudingen zijn er ook, die heb ik genoteerd.

Voorzitter

Hiermee verklaar ik dat het voorstel tot benoeming van de Derk Haank als lid van de Raad van Commissarissen is aangenomen. En zoals gezegd zal hij mij opvolgen volgend jaar april als voorzitter. Zoals altijd zullen de exacte stemmingsresultaten van deze vergadering op de website van TomTom beschikbaar worden gesteld. Voordat we gaan afsluiten heb ik gezegd dat u in de gelegenheid bent om vragen te stellen.

VEB

Dank u wel dat u mij die gelegenheid wilt geven. Ik denk dat dat ook belangrijk is in tijden als deze. U kunt zich voorstellen, het gaat natuurlijk over de aankondiging van Renault, Nissan en Mitsubishi, dat zij voor het platform van Google kiezen. U heeft daar al met een kort persbericht op gereageerd. Wat bij mij in ieder geval meer vragen oproept dan het beantwoordt, want u geeft eigenlijk aan dat uw relatie gelijk blijft. Maar mijn vraag aan u is: wat bedoelt u hier nou concreet mee? Wilt u aangeven dat u de klanten niet concreet kwijt bent, misschien meer een woordspelletje. Wat is uw relatie nu nog met Renault, Nissan en Mitsubishi?

Harold Goddijn

Allereerst is natuurlijk het nieuws, hetgeen in de krant stond: Google die de automotive industrie in gaat. Dat is eigenlijk meer een reactie, die op zich gezien, meer het resultaat is van een algemene angst dat Google massaal die autoindustrie in gaat. Het is niet eens zo zeer gerelateerd aan Renault, Nissan. Dat is natuurlijk een belangrijke klant, maar het is ook weer niet zo groot. Het is minder dan 10 procent van onze omzet. Maar het is natuurlijk voor de top van de industrie wel een beetje een wake-up call, dat Google toch met stenen aan het gooien is. Niet alleen naar ons, maar naar de hele industrie. En er zijn heel veel bedrijven bij betrokken die daar ook gevolgen van ondervinden. De autoindustrie zelf, maar ook allerlei toeleveranciers en ook TomTom met navigatie oplossingen en ander locatie technologie. Dus ik denk dat daar, daar zit nieuws in, in algemene trend. Maar dan is natuurlijk de vraag, gaat die trend ook echt gebeuren? En hoe snel gaat dat? Dat is natuurlijk veel minder duidelijk. Maar wat ik wel denk is dat het voor de industrie toch ook wel een beetje een wake-up call is, want er zijn dingen aan de hand. En er moet nu echt wel wat gaan gebeuren. Het kan twee kanten op gaan. De industrie kan zeggen: 'We geven het op en laat Google het dan maar allemaal doen' of de industrie zegt van 'willen we toch niet laten gebeuren en laten we kijken of we het kunnen verbeteren of versimpelen'. Ik denk dat we in die fase zitten. Het tweede is de relatie met Renault en Nissan zelf. Het is natuurlijk duidelijk slecht nieuws, maar het is ook niet het einde van de wereld. Die transitie gaat heel lang duren. Dat gaat ook niet naar alle auto's toe. Er zijn een aantal auto's die dat systeem niet gaan gebruiken. Omdat het te duur is, met name de datacommunicatie, daar zitten haken en ogen aan. En er is één ding wat Google niet doet. En dat is zeg maar wat wij ADAS attributen noemen.

Dat zijn eigenlijk de attributen die in de kaart zitten die je nodig hebt voor veiligheidsfuncties. En die zitten niet in die kaart. Die veiligheidsfuncties gaan gewoon over simpele dingen tot heel ver, uiteindelijk tot zelfrijdende auto's. En dat stuk ligt nog wijd open. Dus we zien ook voor TomTom, ook bij de alliantie, nog heel veel mogelijkheden. Het is nu niet zo dat in een keer de hemel instort en er is ook geen paniek. Er is tijd en ook allerlei mogelijkheden, strategische opties en samenwerkingsverbanden en andere ontwikkelingen in de autoindustrie en met name auto's die gaan zelfrijden. Dus het is niet zo dat nu in een keer de fut eruit is. Dat is absoluut niet zo. Je moet het wel een beetje in perspectief blijven zien.

VEB

Hartelijk dank. Tot zo ver erg duidelijk.

Voorzitter

PW: En dan nog voor wat betreft Toyota.

Harold Goddijn

Ja. Dat wordt er dan bij meegenomen. Maar die Toyota aankondiging heeft te maken met de aankondiging dat het systeem in het dashboard in de toekomst opengesteld wordt; een schermreplicatie. Die eigenlijk al vrij breed beschikbaar is. Dus dat viel bij ons een beetje in de categorie van dat is geen nieuws.

VEB

Ik kan me ook zo voorstellen dat het in normale omstandigheden voor ook niemand nieuws was geweest, maar omdat het nu net vlak op die andere aankondiging kwam, er dan ook aandacht aan wordt besteed.

Harold Goddijn

Ja, externe afkomstigheid.

VEB

Wat denk ik wel een vrees is, die bij veel beleggers leeft, is dat dit als het ware het eerste domino steentje is dat omvalt en dat straks meer autofabrikanten zullen volgen. Vandaar dat ik graag aan u zou willen vragen: In hoeverre denkt u dat dit eventueel invloed heeft op het gedrag van andere klanten en kunt u misschien iets zeggen over de perceptie die bij autofabrikanten leeft over de kwaliteit van uw kaarten en van uw navigatiesoftware?

Harold Goddijn

Die vraag over de dominosteen is natuurlijk de crux. Wat gaat het betekenen? Komt er een tegenbeweging, gaat iedereen volgen? Dat heeft tijd nodig om dat allemaal uit te zoeken. En dan terug naar de navigatie zelf, dus dit is ook niet een navigatieprobleem; het gaat niet alleen om de navigatie. De navigatie die wij leveren, de kaarten die wij leveren, verkeersinformatie die wij leveren, dat is prima, daar is niets mis mee. Maar het is wel zo dat de autoindustrie moeite heeft om software op een goede manier te integreren in de dashboards. De technieken, die daarvoor gebruikt worden, die zijn redelijk constructief en behouden. En dat leidt tot hoge kosten. En dat leidt dan uiteindelijk tot eindgebruikers-ervaringen. Je kunt je hierbij afvragen of de wereld hierop zit te wachten. En vaak krijgen we daar ook kritiek over, dan met name beetje ouderwets. En dat is niet een kwestie van betere kaarten maken, of betere software maken, maar een andere manier van software ontwikkelen voor het dashboard. En daar zit natuurlijk een aanknopingspunt om te kijken hoe we dat kunnen verbeteren.

VEB

Ja, ik weet niet of dit voor u een pijnlijk voorbeeld is, maar ik wil het toch noemen, want als ik kijk naar de nieuwe A-klasse van Mercedes benz dan zit daar een user interface in waar ik zelf enthousiast over ben en waar ik ook heel veel andere mensen best wel enthousiast over hoor zijn, maar voor zover ik weet speelt TomTom daar geen rol in, of zie ik dat verkeerd?

Harold Goddijn

Wij spelen er wel een rol in. We leveren de verkeersinformatie.

VEB

Ok. Duidelijk.

Harold Goddijn

Dus we spelen daar wel een rol in. Het wordt bij ons ook als soort voorbeeld gezien van een software ontwikkeling die wel succesvol is verlopen in relatief korte tijd. Daar zijn ze een jaar of drie mee bezig geweest, dus het kan allemaal wel. Je kunt wel iets bouwen waarvan mensen enthousiast worden.

VEB

Dank u wel. Ik ben bijna aan het einde van mijn vragen. Nu de laatste twee vragen die ik graag zou willen stellen. Als ik kijk naar de ontwikkeling van de afgelopen jaren bij TomTom, dan zie ik toch een lijn die mij persoonlijk zorgen baart. De markt voor de navigatiekastjes die is al jaren neergaand. Dat is allemaal bekend. En uw sport- en lifestyle artikelen zijn niet het succes geweest als dat u gehoopt had. En we zien nu dat ook bij de ingebouwde navigatiesystemen tegenvallers zijn, dus in hoeverre moet een belegger zich zorgen maken dat straks ook uw andere activiteiten blijken tegen te vallen?

Harold Goddijn

Kijk, we hebben wel vaker natuurlijk voor moeilijke situaties gestaan. Als ik nu even nadenk over 2008/2009, dan waren we best een beetje angstig allemaal. Er waren mensen, die het allemaal niet wilden. Dat hebben we allemaal netjes opgelost. We hebben nieuwe activiteiten gevonden die ook tot een groei leidden. Dus we kunnen met onzekerheid en verandering best wel dingen aan. En er is ook heel veel tijd om nog allerlei verstandige dingen te doen. Ik zou me dan ook niet willen aansluiten bij uw woorden dat het in de autoindustrie niet goed gaat. Het gaat wel goed. We hebben in de afgelopen jaren significant toenemende order intake gezien, maar het is ook waar, het is digital, en we zitten nu eenmaal in een snel veranderende wereld.

VEB

Dank. Dan zou ik als laatste graag willen concentreren op de zelfrijdende auto, omdat dat toch de technologie is waar u veel van verwacht voor de toekomst. En positieve verwachtingen daar worden beleggers natuurlijk altijd blij van, maar ik denk dat er ook bedreigingen zijn. Ik heb zelf vijf scenario's op een rijtje gezet die voor TomTom minder gunstig zouden zijn. Dat wil niet zeggen dat het allemaal direct enorm dreigende scenario's zijn, maar ik denk dat voor alle vijf geldt dat ze niet geheel ondenkbaar zijn. Dus als u het goed vindt, zou ik ze graag heel kort met u doornemen en dan een aantal afsluitende vragen willen stellen.

Het eerste scenario is het scenario, dat ik dan noem 'geen haalbare kaart'. Het komt er eigenlijk op neer dat de zelfrijdende auto, volgens de huidige stand van de techniek niet goed realiseerbaar blijkt te zijn. Zelfs met de meest geavanceerde kaarten die je kunt regelen, krijgt geen enkele fabrikant het voor elkaar om het acceptabel te laten werken met als gevolg dat er voor die kaarten uiteindelijk geen markt is.

Een ander scenario is sensoren boven kaarten. Dat betekent dat de zelfrijdende auto er wel komt, maar zonder dat kaarteninformatie daarin de sleutelrol vervuld. Sensoren blijken een veel belangrijkere rol te vervullen en het nut van kaarteninformatie blijkt eigenlijk beperkt tot navigatie.

Dan mijn derde scenario: De kaarteninformatie is wel essentieel, maar de meerderheid van de klanten betaalt liever met informatie en privacy dan met geld. En het gevolg is dat partijen als Google uiteindelijk de markt overnemen en het verdienmodel bij TomTom instort.

Het vierde scenario, is het scenario 'open data'. Daarin zie je dat vrij beschikbare kaarteninformatie zoals bijvoorbeeld een open speed map, een dusdanig hoog kwaliteitsniveau bereikt dat er ook goed mee genavigeerd kan worden en dat er eigenlijk geen plaats meer is voor commerciële aanbieders, zoals TomTom. Ook in dat geval zou natuurlijk uw verdienmodel schade oplopen.

En het laatste scenario, en u moet mijn enigszins frivole titel maar vergeven, is 'EU-paraplu'. De EU besluit dat kaarteninformatie voor zelfrijdende auto's, mede met het oog op verkeersveiligheid, dusdanig belangrijk is dat het niet aan de markt wordt overgelaten. Er wordt een agentschap opgericht, die voor de hele EU kaarten moet maken en beschikbaar stellen aan fabrikanten van zelfrijdende auto's. Ook in dat geval zou voor TomTom de propositie al wat lastiger zijn.

Dit zijn de vijf scenario's.

Harold Goddijn

Ik vind die scenario's super creatief bedacht en een goede analyse. Het laatste voorbeeld is niet eens zo heel gek, gelet op de situatie die ze in Japan voorstellen. Ik denk ook dat dit laatste scenario niet gaat gebeuren, omdat er gewoon te veel onzekerheden zijn die specificatie nodig hebben.

VEB

Dank u wel.

Voorzitter

Het is nuttig om even op te merken, dat er met zorg naar de ontwikkelingen wordt gekeken, maar als je nou bijvoorbeeld twee maanden geleden kijkt naar de tweede kwartaal resultaten. Eerste kwartaal is iedereen enthousiast. Dus TomTom heeft zich eigenlijk opnieuw uitgevonden en dan is de hele markt enthousiast. En dan gebeurt er zoiets als vorige week en dan gaat iedereen weer somberen. Dus je moet het ook een beetje in perspectief blijven zien, vind ik. TomTom is nu eenmaal een fonds en een onderneming die opereert op het scherpst van de snede in een hele ingewikkelde technische omgeving.

VEB

Ja, dat ben ik met u eens. De markt gedraagt zich ook een beetje manisch depressief soms. Maar wat volgens mij de kern van de kwestie is, is wat zijn uw duurzame concurrentie voordelen. Ik heb uit een aantal dingen uit eerder persuitingen vernomen waar u allemaal trots op bent, maar wat is nu echt hetgeen waarmee u daadwerkelijk iets in handen heeft dat de concurrentie niet kan kopiëren en waarmee u zich echt onderscheidt van de rest. Want het grote risico is natuurlijk dat u vermorzeld wordt door kapitaalcrachtigere partijen.

Harold Goddijn

Ja, er zijn een aantal dingen waar we echt vooruitlopen. We hebben een heel modern systeem voor het maken van kaarten. We hebben een hele sterke positie in verkeersinformatie en dat is echt moeilijk om te kopiëren, want dat is een soort netwerkeffect. En dat lijkt heel veel om het businessmodel dat we aan het ontwikkelen zijn voor zelfrijdende auto's. En dan hebben we natuurlijk hele goede kaarten waar je heel veel dingen mee kunt, en voordelen te behalen.

VEB

Ik ben in ieder geval blij dat u de clouddienst van Microsoft niet noemde, want dan had ik daar op in moeten gaan, maar dat hoeft gelukkig niet.

Harold Goddijn

Vind je dat geen goede clouddienst?

VEB

Dat niet, maar het is meer dat in de communicatie de nadruk werd gelegd op bijvoorbeeld een dienst als geo-coding en dan denk ik dat u het met mij eens zult zijn dat dat niet zo'n heel geavanceerde dienst is en dat daar weinig onderscheidend vermogen in zit.

Harold Goddijn

Ja, dat is ook wel een beetje zo, maar het is ook niet alleen geo-coding, het is ook codering en daar zijn we dan toevallig weer heel goed in. De geo-coding is niet zo makkelijk als dat het lijkt, om het goed te doen.

VEB

Nou laat ik het zo zeggen, dat geldt natuurlijk voor veel, maar ik ken meerdere mensen die de geo-coding erg vinden meevallen.

Harold Goddijn

Dan wil ik graag met die mensen praten.

VEB

Dat kan. Ik wil ze best met u in contact brengen. Maar de twee dingen die u net noemde, daar zou ik graag nog kort op in willen gaan en dan is wat mij betreft alles wel besproken, wat besproken moet worden. Allereerst noemt u uw platform om kaarten te maken. Hoeveel voorsprong u op uw concurrenten heeft, kan ik natuurlijk niet zelf beoordelen, maar wat ik wel in z'n algemeenheid vind, is dat je als technologiebedrijf eigenlijk nooit je goed kunt onderscheiden met infrastructuur. En dit zie ik dan toch als infrastructuur, dus dan denk ik dat u met uw kaartinformatie en uw real-time verkeersinformatie meer onderscheidend vermogen zou kunnen hebben. Maar wat u zelf ook aangeeft is dat dat netwerk effect van die real-time verkeersinformatie. En dat is natuurlijk tegelijkertijd denk ik een zwakte. Op het moment dat u dus om wat voor reden dan ook uw klanten verliest, dan is die spiraal die eerst opwaards was, ineens een neerwaardse spiraal. Dus ik denk dat het wel heel belangrijk is dat u er voor zorgt, maar dat zult u zelf ook ongetwijfelt weten, dat u het klantenbestand dat u nu heeft dat u dat ook behoudt. En juist daarom vind ik het verlies van een klant als Renault, Nissan, Mitsubishi zo'n zorgwekkende ontwikkeling. Vanwege dat al eerder genoemde domino steentje, waarvan we niet weten of dat het de eerste is van velen. Ik denk dat dat de zorg is van veel beleggers. Dank u wel.

Voorzitter

Dank voor uw komst en voor uw vragen.

VEB

En u veel dank voor de antwoorden die uitgebreider waren dan ik soms mee maak.

Voorzitter

Dank u wel en dan sluit ik hierbij de vergadering.

Harold Goddijn

Van harte [*geeft een hand aan Derk Haank*]

[*einde vergadering*]