

1. Opening en mededelingen

Peter Wakkie, voorzitter

Goedemorgen dames en heren.

Als voorzitter van deze vergadering en namens de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur heet ik u van harte welkom bij deze jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V. die ik hierbij heb geopend. Alle aanwezige aandeelhouders hier worden, zoals gebruikelijk, in de gelegenheid gesteld na ieder agendapunt vragen te stellen.

Ik stel u graag voor aan de personen achter de tafel: Jacqueline Tammenoms Bakker, Jack de Kreij en Bernd Leukert. Mike Rhodin is helaas verhinderd.

De leden van de Raad van Bestuur zijn Harold Goddijn (CEO), Taco Titulaer (CFO), en Alain De Taeye. Mathilde Alberts benoem ik hierbij als Secretaris van deze vergadering. De notulen van de vergadering zullen via de website van TomTom beschikbaar worden gesteld. Aandeelhouders hebben vervolgens gedurende drie maanden de gelegenheid om commentaar op deze notulen te geven. Ook aanwezig hier is de huidige accountant, Patrick Gabriëls van Ernst & Young en Reinier Kleipool, kandidaat-notaris, van De Brauw Blackstone Westbroek N.V.

Ik wil nu graag een paar formele aankondigingen doen. De oproep voor deze vergadering is openbaar gemaakt door aankondiging op de website van TomTom op 6 maart 2018. Vanaf die datum waren de agenda en toelichting daarop en de jaarrekening en het jaarverslag over het boekjaar 2017 beschikbaar ten kantore van TomTom en ABN AMRO in Amsterdam en via de website van TomTom.

Er zijn geen verzoeken ontvangen van aandeelhouders om punten aan de agenda toe te voegen.

Ik concludeer daarom dat aan alle juridische vereisten voor de oproeping van deze vergadering is voldaan. Er kunnen dus geldige besluiten worden genomen tijdens deze vergadering. Ook dit jaar is de stemming elektronisch. Per agendapunt wordt nauwkeurig vastgesteld hoeveel stemmen er zijn uitgebracht en het aantal stemmen voor of tegen een voorstel en hoeveel onthoudingen er zijn. Voor een vlot verloop van de vergadering volsta ik met de mededeling of een stempunt is aangenomen danwel verworpen. De notaris zal de precieze stemresultaten per stempunt bijhouden, en deze stemresultaten zullen na afloop van de vergadering kunnen worden geraadpleegd op de website van de vennootschap.

Tot slot nog een aantal mededelingen van huishoudelijke aard: Gelieve uw mobiele telefoons uit te schakelen. Wij verzoeken u vriendelijk uw vragen zo kort en bondig mogelijk te formuleren in het Nederlands danwel Engels. Indien u een vraag heeft, verzoek ik u uw hand op te steken, één van de gastvrouwen zal u dan voorzien van een microfoon. Graag duidelijk uw naam vermelden en eventueel de organisatie die u vertegenwoordigt, zodat deze gegevens correct worden opgenomen in de notulen van deze vergadering.

Het interactief stemmen met de stemkastjes wordt verzorgd door Interactief Stemmen. Ik geef graag het woord aan de heer Joris Hol die u nu een korte uitleg zal geven over het gebruik van de stemkastjes.

De heer Hol

Bij uw aanmelding vanmorgen heeft u een persoonsgebonden stemkastje ontvangen, welke uw persoonlijk aandelenkapitaal vertegenwoordigt en waarmee u zo dadelijk uw stem kunt uitbrengen. Bij elk agendapunt dat tevens een stempunt is, zal ter verduidelijking een afbeelding van een stemkastje te zien zijn. Pas nadat de voorzitter de stemming heeft geopend en de woorden 'de stemming is geopend' op het beeldscherm in de zaal zijn verschenen, kunt u uw stem uitbrengen. Dit kunt u doen door respectievelijk een 1 of een 2 te toetsen. 1 staat voor "voor" en 2 staat voor "tegen". Als u zich onthoudt van stemming hoeft u niets in te toetsen. Zodra uw stem correct is uitgebracht, zult u op het stemkastje het cijfer van uw keuze zien, alsmede een groen en rood lampje kort zien oplichten. Mocht u tijdens de stemming uw stem willen corrigeren, dan kunt u op de rode knop drukken die bovenaan zit en alsnog uw juiste stem uitbrengen. Nadat de stemming is gesloten, zullen de resultaten door de notaris gecontroleerd moeten worden en dit kan heel even duren. Zodra de resultaten gecontroleerd zijn, worden deze zichtbaar op het scherm in de zaal.

Tot slot, als u tijdens de vergadering de zaal wilt verlaten, dan wordt u vriendelijk verzocht uw stemkastje bij de uitgang aan een van de gastvrouwen te geven. Bij terugkeer in de zaal zult u het stemkastje weer terug ontvangen. Indien tijdens uw afwezigheid over een agendapunt gestemd wordt, dan tellen uw aandelen uiteraard niet mee bij de besluitvorming over dat agendapunt.

Voorzitter

Dank u wel. Ik merk op dat er bij het begin van de vergadering van het totale aantal geplaatste aandelen van tweehonderddertig miljoen vijfhonderdvierduizend achthonderdzes (230.504.806) hier nu vertegenwoordigd zijn honderdvijfendertig miljoen vierhonderdzesenvijftigduizend driehonderddrieëntwintig (135.456.323). Dat is achtenvijftig punt zevenenzeventig procent (58,77%) van de stemgerechtigde aandelen. Ik constateer dat aangezien meer dan de helft van het geplaatste kapitaal ter vergadering is vertegenwoordigd alle besluiten in deze vergadering kunnen worden genomen met volstrekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen.

Dan kunnen we nu overgaan tot de agendapunten.

2. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017

Voorzitter

Het eerste agendapunt is het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017 en ik geef graag het woord aan Harold Goddijn die de visie van de Raad van Bestuur over de meest belangrijke gebeurtenissen van 2017 en voornaamste ontwikkelingen in het eerste kwartaal van 2018 zal toelichten.

De heer Goddijn

Hartelijk dank, Peter. Dames en heren, ook namens de Raad van Bestuur heet ik u van harte welkom. Ik wil van de gelegenheid gebruik maken om de belangrijkste ontwikkelingen van het afgelopen jaar met u door te spreken.

Ik begin met de Consumententak. We hebben halverwege 2017 besloten om de producten voor GPS-horloges niet verder te ontwikkelen en we hebben daaropvolgend de kosten significant teruggebracht. In de consumentenmarkt richten we ons nu uitsluitend op de personal navigatieproducten die een steeds kleiner aandeel van onze omzet zullen innemen maar nog steeds zullen bijdragen aan de winst. Ons Telematica bedrijf blijft groeien en ons marktaandeel blijft toenemen. We hebben in 2017 nieuwe diensten voor het Connected Car segment geïntroduceerd en dat zijn producten voor leasebedrijven, auto-importeurs en autoverhuurders. Aan het einde van het jaar telden we zo'n achthonderduizend (800.000) connected voertuigen en dat is een groei van zestien procent (16%) op jaarbasis. We zijn in Europa de onbetwiste marktleider en er is nog veel ruimte voor verdere groei. Onze Enterprise-business levert kaarten, verkeersinformatie en andere locatieoplossingen voor mobiele-, webapplicaties en smart city oplossingen. We zien de vraag naar die producten toenemen en we bieden die in toenemende mate ook aan via publieke clouddiensten. Onze samenwerking met Microsoft is daar een heel goed voorbeeld van. Producten voor routing, geocodering en andere API-diensten komen beschikbaar als onlinedienst via het verkoopkanaal van Microsoft. Onze software wordt volledig geïntegreerd in het Microsoft Azure platform.

Ook in verkeersinformatie hebben we belangrijke stappen gezet. We bieden nu in negenenzeestig (69) landen verkeersinformatie aan. Omdat we als eerste op deze markt waren, hebben we een unieke positie op kunnen bouwen en we hebben meer GPS-Probe Data, betere algoritmes en meer klanten in de markt waar schaalgrootte van doorslaggevend belang is. Op basis van betrouwbare verkeersinformatie kunnen automobilisten, stadsbesturen en overheden veel slimmere beslissingen nemen en zo files en vervuiling door het verkeer verminderen. We bouwen onze verkeersinformatie verder uit met andere relevante gegevens voor reizigers en automobilisten en u moet daarbij denken aan brandstofprijzen, beschikbaarheid van parkeerplekken en de verwachte effecten van slecht weer op de congestie.

We bouwen ook een uitgebreide portfolio aan diensten voor elektrisch vervoer. U moet daarbij denken aan berekeningen van de range: waar kan ik komen met mijn accu, waar kan ik mijn auto opladen. We doen ook routeberekeningen op basis van geschat elektriciteitsverbruik.

Onze Automotive business blijft groeien in marktaandeel. De orderintake, wat toch een belangrijke indicator is, is het afgelopen jaar gegroeid tot een nieuw record van vierhonderd miljoen euro (€ 400.000.000). De omzet nam ook sterk toe. We hebben een aantal nieuwe contracten aangekondigd in 2017 waaronder PSA, voor Peugeot en Citroën, en Daimler. Verder hebben we begin dit jaar aangekondigd dat we connected diensten gaan leveren aan KIA en Hyundai in Europa.

We willen de kaartleverancier worden voor zelfsturende auto's. Ons kaartenproductieplatform speelt daarbij een cruciale rol. Ook in de afgelopen jaren zijn we zeer actief geweest op het gebied van zelfrijdende auto's. Er is nog wel onzekerheid over de manier waarop de markt zal ontwikkelen en de snelheid waarmee de markt zal ontwikkelen, maar we zien dat als een hele kansrijke markt en we werken nauw samen met veel leidende bedrijven in de sector, zowel automakers als leveranciers maar ook met chipfabrikanten. De voordelen die er te behalen zijn op het gebied van veiligheid, kosten en flexibiliteit, die zijn zo belangrijk dat we geloven dat de technische oplossingen er op termijn echt wel zullen komen. Onze research en investeringen zijn erop gericht om grote hoeveelheden data, afkomstig van onze eigen sensoren maar ook van gewone voertuigen, razendsnel te verwerken tot gedetailleerde en up-to-date kaartinformatie. Wij hebben daarom in 2017 ook een Berlijns bedrijf overgenomen dat een zelfrijdende software stack heeft. Dat bedrijf heet Autonomos. Dat heeft ons veel kennis opgeleverd op het gebied van autonoom rijden. Daarnaast hebben we onze HD kaartproductie verder opgeschaald. Wij hebben nu driehonderdtachtigduizend (380.000) kilometer snelweg in Europa, de Verenigde Staten en Japan in HD-kwaliteit.

De focus op R&D biedt ook nieuwe mogelijkheden van samenwerking op het gebied van zelfrijdende auto's. In het afgelopen jaar hebben we onze krachten gebundeld met Baidu. Dat is een grote Chinese onderneming, een beetje de Google van China, maar ook met Zenrin in Japan. Dat zijn markten waar we niet zelf kaarten maken, maar waar we een technische samenwerking hebben gecreëerd om toch HD-kaarten via het TomTom-recept te kunnen maken. We hebben verder onze relatie met Bosch verdiept en we werken aan een cloud-to-car-kaartsysteem voor HD-kaarten met NVIDIA en Qualcomm, ook om te kijken of we HD-kaarten kunnen crowdsourcen.

Dan ga ik nu even naar de slides. Op deze slide kunt u goed zien wat de effecten zijn van die ontwikkelingen op de omzet en de brutomarge. Zoals u kunt zien op deze slide is de omzet in data en software sterk toegenomen. Dat resulteert in hogere brutomarges en een betere cashflow maar ook, en dat is heel belangrijk voor ons, in een afnemende afhankelijkheid van onze consumentenactiviteiten.

In 2013 haalden wij tweeëndertig procent (32%) van de totale omzet, dat was toen driehonderdelf miljoen euro (€ 311.000.000) uit onze B2B-activiteiten. Dat is nu in 2017 uitgegroeid tot vierhonderdeenennegentig miljoen euro (€ 491.000.000). Dat is bijna zestig procent (60%) meer vergeleken met vijf jaar geleden. Omdat de marge op data en software veel beter is, is die brutomarge ook sterk toegenomen. We zien ook dat de brutomarge sterk verbeterd is en dat die trend zich zal blijven voortzetten in de komende jaren. Terwijl de omzet in 2017 met negen procent (9%) is afgenomen, is het brutoresultaat ongeveer gelijk gebleven.

Om die transitie mogelijk te maken, hebben we in het afgelopen jaar grote bedragen geïnvesteerd. Dat zijn natuurlijk investeringen in mensen, maar ook in ons productieplatform, ons kaartenplatform, verdere automatisering, het zetten en volgen van industriestandaards en ook in Telematica hebben we belangrijke investeringen gedaan in een nieuw platform. Die investeringen zijn nodig voor vandaag maar ook voor toekomstige groei en de positionering van ons bedrijf. Een softwarebusinessmodel betekent ook in ons geval een betere en hogere cashflow vooraf en ook een betere voorspelbaarheid door langlopende meerjaren contracten. Ons cashflowprofiel is sterk aan het verbeteren. Ook de afgelopen vijf jaar hebben we onze balans verder versterkt. Wij zijn sinds 2017 schuldenvrij en we hebben een goede uitgangspositie voor de verdere groei van TomTom.

Dan wil ik kort ingaan op de cultuur van TomTom. Die cultuur is belangrijk, want TomTom is een echte people business. We hebben de beste mensen nodig om onze grenzen continu te verleggen, te innoveren en te kunnen concurreren in een internationale markt met sterke technologiebedrijven, zowel aan de concurrentie kant als aan de klanten kant. We geloven dan ook dat het aantrekken en het behouden van goede mensen een van de belangrijkste dingen is die we moeten doen. We vinden het belangrijk dat onze mensen kunnen werken aan technologieën en producten die ook een positieve bijdrage kunnen leveren aan de wereld. Wij hebben bij TomTom mensen van meer dan zeventig nationaliteiten en we werken over de hele wereld. We hebben een hele rijke mix aan talent en onze cultuur wordt bepaald door mensen van verschillende achtergrond, perspectieven en ervaringen, kennis en talent. Bijna de helft van onze mensen, en we onderzoeken dat ieder jaar, noemt onze cultuur als de belangrijkste reden om bij TomTom te werken en ze beschrijven die cultuur als open, vriendelijk, gericht op samenwerken maar ook veeleisend.

TomTom is uitgegroeid tot een van de leidende Europese softwaretechnologiebedrijven. We verwerken grote hoeveelheden data tot geografische informatie die gebruikt kan worden in een snel toenemend aantal applicaties. We hebben met onze diensten een groot klantenbestand kunnen opbouwen van vooraanstaande merken. Onze producten spelen een belangrijke rol in een toenemende mate verbonden wereld die belangrijke thema's als duurzaam, mobiliteit, autonoom rijden en slimmere steden centraal stelt.

Ons digitale kaartenplatform staat daarbij centraal en we zullen in de komende jaren de mogelijkheden van dit platform verder gaan benutten. We blijven investeren in verdere automatisering van gegevensverwerking en we zullen steeds vaker samen met onze klanten en onze leveranciers innovatieve oplossingen ontwikkelen. Dan wil ik ten slotte net als vorig jaar nog even stilstaan bij ons communicatiebeleid, want sommigen van u vragen dat wij nieuws met u delen zodra dat intern bekend is, maar dat kan helaas niet altijd. Wij leveren een steeds groter deel van onze omzet aan grote bedrijven die beperkingen opleggen over wat we kunnen communiceren en uiteraard houden we ons aan die afspraken.

Wat mij op dit moment rest is om u, onze aandeelhouders, hartelijk te bedanken voor de steun en het vertrouwen dat u in TomTom heeft gesteld. Hartelijk dank daarvoor.

Ik geef het woord nu terug aan de voorzitter van de vergadering.

Voorzitter

Dank je wel, Harold. Voordat ik het woord geef aan de aanwezigen om vragen te stellen naar aanleiding van het bestuursverslag meen ik er goed aan te doen om enkele opmerkingen te maken over een drietal onderwerpen.

De eerste vraag die weleens door aandeelhouders wordt gesteld is hoe het systeem van, tussen aanhalingstekens, governance precies werkt in een beursgenoteerde vennootschap waarin een deel van het kapitaal wordt gehouden door de oorspronkelijke oprichters.

Het antwoord is dat de regels wat dat betreft in Nederland duidelijk zijn. Het bestuur, onder wie uiteraard ook de voorzitter, is gehouden om het belang van de Vennootschap voorop te stellen en alle belangen van de stakeholders af te wegen, waaronder die van de werknemers en niet in de laatste plaats die van de aandeelhouders en dus ook de aandeelhouders die niet behoren tot de groep van de oprichters. Uit eigen wetenschap weet ik dat het bestuur zich hier strikt aan houdt en zich inzet voor alle belanghebbenden.

Daarnaast is het zo dat elk besluit van enige omvang de goedkeuring behoeft van de Raad van Commissarissen waarvan de leden overigens zelf geen aandeelhouders zijn in de Vennootschap. Ten slotte is het zo dat bestuurders en Commissarissen die in het bezit zijn van voorwetenschap, en dat geldt ook voor vele anderen binnen het concern, op grond van de geldende verordening in dat geval niet kunnen handelen in de aandelen.

Het tweede onderwerp dat nog weleens aan de orde komt, en Harold benadrukte dat zojuist ook, is het communicatiebeleid. Velen binnen TomTom, onder wie ikzelf, krijgen regelmatig e-mails van geïnteresseerde aandeelhouders die menen dat het communicatiebeleid te weinig positieve successen van TomTom belicht. Ook hier is steevast het enige antwoord van onze kant dat TomTom gehouden is om binnen de kaders van wet- en regelgeving te communiceren. Het spreekt vanzelf dat er geen berichten kunnen worden verstuurd aan de markt met het oogmerk de koers positieve impulsen te geven en het omgekeerde is natuurlijk ook het geval. Waar mogelijk worden aangegane samenwerkingsverbanden met naam en toenaam gepubliceerd zoals recent is gebeurd met het verlengde samenwerkingsverband met Baidu. Ten aanzien van Automotive-contracten wordt er periodiek een overzicht gegeven van de binnengehaalde contracten. Zo is er vorig jaar, zoals Harold al heeft gezegd, voor vierhonderd miljoen euro (€ 400.000.000) aan contracten binnengehaald. Het is geen beleid om de namen van de partijen waarmee contracten worden gesloten prijs te geven om de simpele reden dat die partijen in een zeer competitieve markt er niet voor voelen om te worden genoemd en strikte vertrouwelijkheidsclausules inbouwen in de documentatie. Schending van deze clausules houdt het risico in dat die partijen vervolgens niet langer met TomTom in zee willen gaan en de banden verbreken.

Het laatste onderwerp betreft de strategie. Ik wil benadrukken dat bestuur en Raad van Commissarissen gedurende het hele jaar, dus niet incidenteel, bezig zijn om de strategie van de groep te evalueren teneinde voor alle betrokkenen de best mogelijke uitkomst te bewerkstelligen. Strategie betekent het maken van keuzes en de keuzes vallen uit zoals Harold dat in zijn overzicht heeft meegedeeld. Het feit dat het onze strategie is om op eigen kracht voort te kunnen, en met de omslag van de consumentenmarkt naar B2B, betekent niet dat TomTom niet open zou staan voor samenwerkingsverbanden van welke aard dan ook. Vanuit TomTom is daar geen principieel beletsel tegen. Wederom geldt dat het publiceren van enig samenwerkingsverband moet passen binnen de toepasselijke regelgeving. TomTom reageert niet op speculaties alhoewel TomTom recent een korte reactie heeft moeten geven aan de markt toen er duidelijk aantoonbaar onjuiste feiten werden gepresenteerd aan de markt en de markt die kennelijk voor waar aannam.

Dat wilde ik daar even over zeggen en ik nodig u nu uit om vragen te stellen over het bestuursverslag. Wie mag ik het woord geven?

De heer Van Riet

Van Riet is mijn naam. Ik ben particulier. Moet TomTom kiezen tussen de Europese GPS, ik geloof dat het Galileo heet, want de paus heeft hem nog een keer in de ban gedaan, of het Amerikaanse GPS of heeft u daar een switch in?

De heer Goddijn

Nee, dat hoeft niet. We kunnen het allebei gebruiken en er komen ook chips op de markt die beide systemen en ook het Russische en Chinese systeem ondersteunen. Dat betekent per saldo dat je dus meer satellieten kunt gebruiken en we hoeven die keuzes niet zelf te maken. Als één systeem uitvalt dan kan het andere systeem nog blijven werken.

De heer Van Riet

Betekent dat dat alle ontvangers die vijf chips in hun hardware hebben?

De heer Goddijn

Nee, dat blijft één geïntegreerde chip.

De heer Reiff

Mijn naam is Jan Reiff. Ik heb een echte lekenvraag. U had het over die samenwerkingen met hele grote jongens. Gebeuren die allemaal met gesloten beurs?

De heer Goddijn

Natuurlijk liggen daar commerciële contracten aan ten grondslag en daar wordt bepaald hoe je omgaat met de omzet, licentierechten en dergelijke.

De heer Reiff

Dan is de vervolgvraag wanneer die beurzen opengaan.

De heer Goddijn

Ik weet niet precies aan welke samenwerking u refereert, maar als we even kijken naar Baidu dan nemen ze daar ons productieplatform in licentie om HD-kaarten te produceren. Het geld gaat pas rollen op het moment dat die producten ook gelicenseerd, verkocht en gebruikt worden door automobielfabrikanten.

De heer Reiff

Het is vaak gissen wat bepaalde mededelingen betekenen. Dus wat betekent Microsoft?

De heer Goddijn

Bij Microsoft gaat de overeenkomst over het distribueren. Onze locatieproducten, onze services, worden onderdeel van het Azure-platform. Het belang daarvan is dat we ook gebruik kunnen maken van het verkoopkanaal van Microsoft om die diensten dan ook aan de man te brengen. Hoe dat dan precies gaat zullen we af moeten wachten. We kunnen er ook geen inschatting over geven hoe commercieel succesvol dat zal zijn in de toekomst.

De heer Reiff

Hoe gaat dat en wanneer gaan jullie inspanningen op softwaregebied echt vruchten afwerpen?

De heer Goddijn

Ik kan daar niet hele specifieke informatie over geven. De volle commerciële beschikbaarheid van die producten is in mei 2018. Daarna zal het nog echt wel enige tijd duren voordat applicatieontwikkelaars daar gebruik van gaan maken en dan gaat het nog langer duren voordat het volume er echt in komt, maar het is wel een belangrijke trend die we daar inzetten.

De heer Reiff

Ik heb nog een laatste vraag. U had een eigen TomTom-auto beloofd voor propagandadoeleinden. Is die er nu?

De heer Goddijn

Die komt eraan.

De heer Reiff

Maar waarom is die er nog niet? Waarom belooft u dat die er binnen een jaar zal zijn en waarom is die er dan niet?

De heer Goddijn

Kijk, wij gaan niet zelfrijdende auto's maken. Dat heb ik ook nooit gesuggereerd. Maar we gebruiken een zelfrijdende autotechniek ook om onze eigen producten goed te begrijpen en te testen. Dat gebeurt al volop. We hebben al zelfrijdende auto's gemaakt. Die hebben rondgereden en daar hebben we ook veel van geleerd. Wij zijn nu bezig een nieuwe generatie auto's in elkaar te zetten. Ik verwacht dat die in de komende maanden ook gaan rijden en dan gaan we die weer gebruiken voor R&D-doeleinden. Maar het is niet zo dat we zelf zelfrijdende auto's willen gaan verkopen. We gaan die auto's echt gebruiken voor Research en Ontwikkeling. We zullen natuurlijk de pers eens meenemen en vooral willen we aan klanten laten zien hoe onze eigen producten zich gedragen in een zelfrijdende omgeving. Dus die auto's zijn met name bedoeld om te demonstreren aan onze klanten en potentiële klanten hoever we zijn met onze technologische ontwikkeling.

De heer Keyner

Mijn naam is Keyner. Ik spreek namens de VEB en ik denk namens beleggers in het algemeen, maar heel specifiek ook namens een aantal beleggers die volmacht hebben gegeven voor zevenhonderd zeven en veertig duizend (747.000) aandelen.

Meneer de voorzitter, ik heb een drietal vragen voor deze ronde. De vragen die ik vandaag stel die zijn eigenlijk bijna identiek aan de vragen die ik twee jaar geleden heb gesteld. De reden dat ze bijna identiek zijn is omdat het onderliggende issue dat ik probeer te adresseren hetzelfde is. De conclusie van de VEB is tot dusver dat TomTom er niet in is geslaagd de afgelopen tien jaar om in economische zin waarde te creëren. Ik heb het niet over de aandelenkoers want dat zal uiteindelijk volgen als de onderneming in economische zin waarde creëert. Ik neem aan, en dat is ook een beetje de uitleg vanuit uw kant tot dusver, dat de onderneming nog steeds in een soort investeringsmodus is en dat de rendementen uiteindelijk wel zullen gaan komen. De eerste vraag die ik heb is of TomTom tevreden is over de prestaties richting de aandeelhouders, een van uw belangrijke stakeholders tot dusver. Is het daarom ook realistisch dat binnen een aantal jaren, en ik zeg niet een of twee jaar maar binnen vijf jaar bijvoorbeeld, de misgelopen rendementen in economische zin voor uw onderneming en als afgeleide daarvan ook de aandelenkoers, zullen worden ingehaald? Dus heel specifiek, zullen de investeringen gaan renderen in economische zin? Dat is vraag nummer een. Vraag nummer twee heeft meer te maken met mijn naïviteit, gebrek aan kennis van de markt. Veel mensen die er veel meer van afweten dan ik, beweren dat datgene waar u nu uw pijlen op richt, Automotive business en dergelijke, zelfrijdende auto's, high-definition maps en dergelijke, uiteindelijk een markt gaat zijn waar één speler zeer dominant gaat zijn waarbij de rest dan maar moet afhaken. Dit is zeker een vraag die pas over een flink aantal jaren definitief beantwoord kan zijn. Ik weet op dit moment niet of TomTom überhaupt maar een kans maakt de dominante speler te zijn of dat het veeleer de stiekeme strategie is om een soort nichespeler te zijn die met hele hoge marges een heel klein segment heel goed bedient of in hoeverre moeten aandeelhouders er rekening mee houden dat het gewoon een drop-out gaat worden, dat datgene wat TomTom nu probeert te bereiken middels een aantal investeringen een aantal jaren lang helaas ook voor niets blijkt te zijn. Dat is de tweede vraag. De derde vraag is eigenlijk aan de Raad van Commissarissen indien u mij dat toestaat. De strategie is natuurlijk essentieel, zeker bij een onderneming waar je heel lang ook moet wachten voordat je ziet of de strategie inderdaad werkt. In welke mate heeft u de strategie en ook de strategische wijzigingen die de afgelopen twee jaar zijn toegepast laten toetsen door derden, bijvoorbeeld bij de slimme jongens van Goldman Sachs of bijvoorbeeld bij de irritante beleggers bij een hedgefonds? Heeft u bij derden gevraagd: hoe zou jij het doen als je een TomTom zou moeten leiden, klaarmaken voor de toekomst en er een rendabele onderneming van maken? Voor dit moment zijn dat mijn drie vragen.

De heer Goddijn

Ik heb al aangegeven dat wij belangrijke bedragen investeren in ontwikkeling en productontwikkelingen. Je ziet daar ook de resultaten van. Ik heb in die slide laten zien dat de omzet in die nieuwe activiteiten aan het toenemen is en dat de afhankelijkheid van het consumentenbedrijf aan het afnemen is. Dat is natuurlijk een strategisch belangrijk resultaat omdat we weten dat de consumentenmarkt een aflopende zaak is. Dan kun je zeggen gaat dat allemaal snel genoeg of niet. Je wilt natuurlijk zo snel mogelijk in die nieuwe situatie terechtkomen waarbij die investeringen ook daadwerkelijk bijdragen aan toenemende winstgevendheid en een oplopende beurskoers, maar je kunt dat ook niet forceren. We hebben onze beslissingen genomen. Ik denk dat dat ook leidt, en je kunt dat ook zien, tot een verandering in de samenstelling van die omzet met het aanboren van nieuwe markten, de succesvolle ontwikkeling van het telematicabedrijf en succesvolle

ontwikkeling in het Automotive-bedrijf met een toenemend marktaandeel. Die topline in die softwarediensten neemt ook toe. Dus wat dat betreft zitten we op de goede weg. Het mag natuurlijk allemaal sneller. Dat willen wij ook wel, maar dat duurt en neemt veel tijd. Ik vraag daar ook geduld voor. We werken er allemaal erg hard aan om die producten zo goed mogelijk te verkopen en te ontwikkelen en we zijn daar ook succesvol in. Uw tweede vraag was over die markt waar we in gaan. U vraagt eigenlijk of dat een 'winner takes all'-markt is. Je kunt daar verschillende theorieën op loslaten. We weten dat er natuurlijk voordelen te halen zijn uit schaalvoordelen. Dus dat is een belangrijk element, maar we weten ook dat met name in automotive de klanten niet afhankelijk willen zijn van slechts één leverancier en ook hun leverancierspaneel breed willen houden. Je ziet dat ook gebeuren, nu ook weer. Het lukt ons nog steeds, ondanks het feit dat onze belangrijkste concurrent eigendom is van de Duitse automobielfabrikanten, om business te doen met de Duitse fabrikanten. Dus er zit een element in van als je groot bent dan is het makkelijker, maar er zit ook een element in van de automobieliindustrie met name die zeer hecht aan een divers supplierpaneel. Dus ik denk niet dat het een 'winner takes all' wordt, maar je moet wel minimaal een schaalgrootte weten te bereiken.

Voorzitter

De derde vraag is dus voor de Raad van Commissarissen. Ik heb twee opmerkingen over de strategie toetsen. In de eerste plaats hebben wij gemeend als Raad van Commissarissen om de noodzakelijke expertise, voor zover wij die niet hadden, binnen huis te halen. Dus wij zijn erin geslaagd om Mike Rhodin, destijds verantwoordelijk voor het IBM Watson project, in de Raad van Commissarissen te krijgen en Bernd Leukert, directielid van SAP. Dus dan praat je over mensen die in de hoogste tak van de informatica en de technologie zitten en hebben gezeten en ook de contacten hebben in de netwerken die je wereldwijd moet hebben om je strategie op die terreinen te toetsen. We hebben erg veel profijt in onze vergaderingen van hun inzichten op dat terrein. Verder hebben we als Raad van Commissarissen, zoals ik eerder zei, voortdurend de strategie tegen het licht gehouden. We zijn ervan overtuigd dat de switch van consumenten naar B2B en met name Automotive, Enterprise en Telematics de juiste is. Dat blijkt ook wel uit de groeipercentages die behaald worden in die segmenten, recent ook in het eerste kwartaal. Telematics hebben we nog een keer laten beoordelen door een externe partij om te kijken of we op de goede weg waren en dat zijn we. Het is een mix van interne expertise die we hebben aangetrokken en waar we heel veel aan hebben en op één onderdeel externe expertise.

De heer Keyner

Mag ik daar zo meteen even op reageren?

Voorzitter

Ja, natuurlijk. Ik ben klaar.

De heer Keyner

Misschien mag ik op dat laatste reageren. Ik begrijp dat je een gezondheidscheck doet vanuit technisch oogpunt. Ik heb niet voor niets Goldman Sachs een hedge fund genoemd. Als ik die namen noem gaan de nekharen overeind in negatieve zin bij veel andere mensen. Dat is niet bij mij trouwens. Eén ding doen die jongens heel goed. Ze kijken vanuit financieel oogpunt heel strikt, heel radicaal in de zin van: "Luister jongens, je moet wel rendement peuren uit dat risicodragend kapitaal." Dus dat is of die investeringen, naast die gezondheidscheck vanuit technisch oogpunt, ook kansen hebben vanuit financieel oogpunt, waarbij je ook een keer praat met partijen die heel kritisch zijn op dat gebied. Ik praat niet graag met hedge funds maar de rapporten die ze uitbrengen zijn niet allemaal onzin. Het is onaangenaam maar heel vaak hebben ze de vinger op de juiste plek en drukken ze heel hard door. Mijn suggestie is dat het wellicht ook behulpzaam is voor TomTom als gezondheidscheck van uw eigen strategie om dat ook bij dat soort partijen een keer te laten checken omdat er hele grote financiële implicaties bij zijn want er wordt flink geld geïnvesteerd, en naar alle waarschijnlijkheid nog vele jaren lang. Wellicht kunt u daar wat van leren. Dus dat is een suggestie die ik u graag meegeef. Ik ben trouwens vergeten om u complimenten te geven voor de eerstekwartaalresultaten. Dat is om twee redenen. Allereerst is de trend inderdaad een positieve. Ten tweede ben ik heel blij met de recurring revenue. Dus dat is revenue die in toekomst zit. U noemt het deferred revenue. Dat zit alvast in het potje. Daar kunnen we op rekenen. Ik ben ook blij als de onderneming cash genereert. Dat compliment wil ik alvast hebben gezegd, omdat ik altijd maar zure vragen heb in feite. Dus dat is ter compensatie daarvan. Ik ben niet helemaal tevreden over het antwoord op de eerste vraag. Daar wordt inderdaad een opsomming gegeven of wij tevreden kunnen zijn als aandeelhouders. Dat bepalen wij natuurlijk zelf. Tot nu toe denk ik dat veel aandeelhouders nog niet tevreden zijn maar moeten hopen dat de rendementen nog gaan komen. De bestuursvoorzitter heeft een opsomming gegeven van een aantal belangrijke stappen die zijn genomen.

Daarbij is niet genoemd, en dat was wel mijn vraag, of u denkt dat die binnen een aantal jaren zo gaan renderen, en ik heb drie of vier of vijf jaar genoemd, dat de rendementen die we allemaal de afgelopen jaren niet hebben gehad uiteindelijk zullen worden ingehaald. Dat was de concrete vraag.

De heer Goddijn

Dan vraagt u mij een kristallen bol en die heb ik niet. Dus ik kan geen rendementsprognose geven voor over vijf jaar. Dat is echt heel lastig wat u mij vraagt.

De heer Vreeken

Goedemorgen. Mijn naam is Robert Vreeken van We Connect You, Public Affairs and Investor Relations. Dames en heren, ik ben blij met de uitstekende aanpak van TomTom en ik adviseer de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen van ASMI, die graaiers, de koekoeksjongens van overseas buiten de deur te houden. Wij moeten hier naar een Rijnlands model en niet naar een Angelsaksisch model. We hebben in Nederland twaalfhonderd miljard euro (€ 1.200.000.000.000) vermogen bij pensioenfondsen zitten en ik weet niet wat ermee gebeurt, maar het wordt niet voldoende hier geïnvesteerd. Dus ik adviseer u om samen met ASML en ASMI gewoon een heel groot plan te maken voor de Nederlandse kroonjuwelen. TomTom kan verder gaan. Er komt een enorme markt aan voor light electric vehicles. Tachtig procent (80%) van de autoritten is korter dan twintig kilometer en die ritten zijn super, supervervuilend. Dus u kunt daarop verder door ontwikkelen. Elektrische fietsen, bero's, canta's, zijn het soort dingen waarmee u echt de CO2-uitstoot enorm kunt beperken. Verder hebben heel veel mensen angst voor cybercrime. Banken liggen voortdurend plat. Mijn Ziggo, tv kijken, ligt al twee weken plat. Wat gaan jullie daaraan doen en hoeveel procent van jullie apparatuur is Apple, want hackers zijn minder gericht op Apple-apparatuur. Verder, als laatste, hebben een miljard mensen in de wereld geen licht of energie en een Nederlands kroonjuweel is de Waka Waka. We zouden het bij TomTom de Wakkie Wakkie kunnen noemen. Heel eenvoudig kunnen wij voor twee en een half miljard euro (€ 2.500.000.000), dat is één week ziektekostenverzekering in Nederland, een miljard mensen in de wereld van elektriciteit en licht voorzien. Dus ik ben trots op dit bedrijf. Ik vind het heel erg prachtig. Er zijn een aantal mensen die zeuren, conform Angelsaksisch systeem, over een paar centen extra, maar dit kleine bedrijf dat het enorm opneemt tegen alle grote jongens is werkelijk fantastisch. Mijn complimenten en graag in Nederland iets groots maken om dit verder uit te bouwen.

De heer Doker

Meneer Goddijn, ik woon nu mijn zesde of zevende vergadering bij. Ik zie deze mijnheer voor het eerst en ik begrijp zijn enthousiasme. Hij heeft nu het licht in de tunnel gezien. Dan kan hij ook makkelijker praten. Maar ik woon al zes of zeven jaar deze vergadering bij. Toen iedereen dacht dat TomTom failliet zou gaan, had ik nog alle vertrouwen in TomTom. Nu heb ik eindelijk, na uw openingsgesprek, het gevoel dat de transitie is gevormd. U heeft voor het eerst de aandeelhouders bij deze voor dit onderwerp bedankt. Dank u wel ook. Eigenlijk ben ik er een beetje klaar mee. Ik heb de tijd niet meer. Ik was toen zesentwintig (26) en heb al mijn vermogen hierin gestoken. Ik moet nog vooruit. Ik moet nog een gezin gaan oprichten. Ik heb het gevoel dat TomTom over twee of drie jaar op hele gekke koersen gaat staan. Ik heb de energie en motivatie om er nog in te blijven, maar ik heb de tijd niet meer. Dat wil ik als eerste meegeven. Dan heb ik een vraag voor de heer Alain. Ik heb u in 2013 gefeliciteerd dat u als medebestuurder aan de tafel mocht zitten. Toen werd u benoemd. Toen was de voorganger van de heer Keyner een oudere mijnheer. Hij was er helemaal op tegen en u moest er helemaal niet bij zitten. Ik was integendeel heel erg blij dat u erbij kwam. Waarom? Ik ben nu drieëndertig (33). Ik ben van '84. U kent dat kaartenwereldje sinds '84. Niemand beter dan u weet wat de verandering in kaarten is geweest in de afgelopen dertig jaar. Toen u het met oude kaarten een jaar of twintig of vijfentwintig (25) had volgehouden dacht u ik kan het niet meer verder ontwikkelen, dus ik heb een grotere partij met een andere mindset nodig, in dit geval met als CEO de heer Goddijn, en we moeten als softwarebedrijf de transitie gaan vormen. U besloot uw bedrijf te verkopen en uiteindelijk heeft u twee komma negen miljard euro (€ 2.900.000.000) ontvangen, een goed bedrag, en u heeft de deuren geopend voor de kaartenwereld om er een andere kaart van te maken. Dus u bent van oude kaarten naar digitale kaarten gegaan. Van digitale kaarten zitten we nu op HD-kaarten en nu gaan we van HD-kaarten naar automotieve-kaarten. Ziet u nog veel veranderingen in de kaarten in de komende twee tot vijf jaar? Kan er nog veel veranderd worden? De heer Goddijn heeft ons net bedankt dat de transitie eindelijk is gevormd en we zijn nu meer een softwarebedrijf dan een PND-bedrijf. Dan wil ik u het volgende vragen: zijn de huidige kaarten van TomTom meer waard dan in 2007? U hoeft alleen ja of nee te knikken.

De heer De Taeye

Ik wil wel antwoorden op uw vraag met betrekking tot de toekomst van de kaarten en of er nog veel gaat veranderen in de kaartenwereld? Ik zou het anders zeggen: wij gaan nog veel veranderen in de

kaartenwereld. Wij hebben daar die trend ingezet door het fameuze CPP, het Content Production Platform, waarover Harold ook gesproken heeft. Dat is het beste kaartenmaakplatform in deze wereld. Daar maken we onze HD-kaarten op en maken we ook onze standaardkaarten op. Dat heeft als een van de grote voordelen dat in de toekomstige wereld iedereen en alles online zal zijn.

De heer Doker

Mijn vraag is heel duidelijk. Zijn de kaarten uit '84 waar u in hebt geïnvesteerd en die u aan een andere grote partij hebt overgedragen, nu meer waard dan in 2007 of niet?

De heer De Taeye

Het is niet aan mij om daarover te beslissen. De aandeelhouders beslissen daarover.

De heer Doker

Want toen had u goed besloten om niet aan Garmin te verkopen maar aan TomTom. Ik ben van mening dat die veel meer waard is. Alleen als we nu naar de koers kijken, dan zit het complete bedrijf onder twee miljard euro (€ 2.000.000). Dus het klopt gewoon niet. U mag ook eens hardop zeggen gelukkig heb ik het bedrijf verkocht, want het bedrijf is niet significant waardevoller dan in 2007. Kunt u niet ja of nee zeggen?

De heer De Taeye

Gelukkig heb ik het bedrijf verkocht, maar dat is niet om die reden. Dat is om de reden dat het potentieel in de TomTom-groep veel groter was dan ons potentieel zonder TomTom. Dat was de reden voor de verkoop en het geld is naar de aandeelhouders gegaan en niet naar mij.

De heer Doker

Dank u wel.

De heer Van Drunen

Goedemorgen, mijn naam is Martijn van Drunen. Eind 2016 hebben jullie een gemiddelde groeiverwachting voor de B2B-activiteiten afgegeven van ongeveer vijftien procent (15%) van 2016 tot 2020. Begin 2017 gaven jullie aan voor 2017 een groei te verwachten in de Business2Business van tien procent (10%). Dat was dus onder die vijftien procent (15%). Impliciet werd daarmee dus aangegeven dat u van 2018 tot 2020 een nog hogere groei verwachtte dan die vijftien procent (15%). Vandaag communiceren jullie dat jullie de gemiddelde groeiwinstverwachting, de CAGR, hebben bijgesteld van vijftien naar twaalf-en-een-half procent (12,5%). Dat is dus eigenlijk tegenovergesteld aan wat vorig jaar impliciet werd gecommuniceerd. Zouden jullie willen toelichten wat eraan ten grondslag ligt dat deze verwachting naar beneden is bijgesteld?

De heer Titulaer

Ja, dat kunnen we doen. De verwachting is destijds in 2016 gedaan voor Automotive, Enterprise en Telematics. Als je kijkt naar de onderdelen, startend met Enterprise, dan is de omzet van Enterprise hoog gecorreleerd met de dollar exchange rate. De dollar was in 2016 sterker dan nu. Dus toen wij begin dit jaar onze toekomstige verwachtingen hebben bekeken voor Enterprise moesten we rekening houden met een zwakkere dollar dan we konden doen in 2016. Dus dat heeft een drukkend effect op Enterprise gehad. Het tweede onderdeel is Telematics. Ook bij Telematics keken we in 2016 natuurlijk naar Telematics in het lopende jaar 2016 en het jaar daarvoor, 2015. Doen we dat nu weer, dan was er het afgelopen jaar vier procent (4%) groei. Dit jaar verwachten we ongeveer vijf procent (5%) groei voor Telematics. Dat is natuurlijk ook een proxy voor toekomstige groeivoorspellingen. Bij deze beiden zijn wij door enerzijds de exchange rate maar anderzijds ook door de realiteit wat conservatiever geworden. Aan de andere kant staat Automotive. In 2016 hadden we een orderintake bij Automotive van driehonderd (300), wat een leading indicator is van toekomstige omzetverwachtingen. Het jaar daarna hadden we een orderintake van vierhonderd (400). Dus dat was alleen maar positief voor de toekomstige kasstromen en omzet. Wel is een realiteit dat de contracten die wij op dit moment sluiten in Automotive altijd een deferred element in zich hebben. Datzelfde hebben wij gehad met de kastjes, de Portable Navigation Devices. Vijf jaar geleden had je een kaart en moest je als je een update wilde die kopen. In de kastjes die we vandaag verkopen zit impliciet de service dat je je kaarten altijd kunt verlengen. Het nieuwe normaal binnen Automotive is ook dat kaarten die wij verkopen gedurende het contract ververs kunnen worden. Dat is op zich goed, want daardoor hebben wij een betere band met de Automotive klanten, maar het leidt er wel toe dat onder de nieuwe accountingregels een groot deel van de omzet op de balans gezet moet worden en niet direct als omzet genomen mag worden. Dus vanuit een operationeel oogpunt zijn onze verwachtingen voor Automotive aangescherpt. Vanuit een accounting point of view heeft dit een klap gekregen omdat je daar een bepaalde omzet pas in latere jaren mag nemen.

De heer Van Drunen

Kan ik daarop reageren? Aan de dollarkoers kun je natuurlijk niets doen. Dat is begrijpelijk. Over Telematics krijg ik inderdaad de indruk, ook als ik het jaarverslag lees, dat de verwachtingen eigenlijk door TomTom fors naar beneden zijn bijgesteld voor de komende jaren. Ik zou dat graag nog van u willen horen. Dat er voor Automotive deferred revenues zijn, was eind 2016 ook bekend. Dus dat is niets nieuws. Er zijn natuurlijk wel nieuwe accountingregels geldend. Ik heb ook geluisterd naar de conference call begin 2018. Daar was mijn indruk dat bepaalde omzet van Automotive contracten ook juist naar voren worden gehaald. Dus het hoeft niet per se te betekenen dat dat negatief is. Beluister ik nu goed dat u zegt dat u door die nieuwe accountingregels minder omzet kunt boeken in Automotive, ondanks dat ook tijdens de conference call de indruk werd gewekt dat bepaalde omzetten ook juist naar voren worden getrokken in Automotive. Dank u.

De heer Titulaer

In de call begin dit jaar hebben wij een toelichting gegeven op wat IFRS voor effecten heeft ten opzichte van IAS op het lopende jaar of het jaar dat we zouden gaan rapporteren, 2017. Dan zouden inderdaad bepaalde effecten ertoe kunnen leiden dat we meer omzet konden boeken. Op de langere termijn gaat het over meer deferred maar per contract kan dat anders zijn. Ik refereerde er meer naar dat de aard van het contract aan het wijzigen is. De contracten die wij eind 2016 aan het uitdienen waren hadden niet dat deferred element in zich, want we leverden toen aan Automotive puur een eenmalige kopie van de kaartendatabase. Vandaag in 2018 en ook in de toekomst heeft bijna honderd procent (100%) van de kaartcontracten die wij sluiten een abonnementsstructuur in zich. Dus de structuur van de contracten is gewijzigd. Het is niet alleen maar door IFRS dat we meer moeten deferren maar ook omdat het contract zelf anders is geworden. Op Telematics had ik al een toelichting gegeven. Ik erken dus dat de omzetgroei in Telematics in 2017 van vier procent (4%) invloed heeft gehad op waar wij denken uit te komen in 2020.

De heer Doker

Meneer Titulaer, u bent nu al drie jaar werkzaam in het bedrijf. Zoals u net noemt is het eigenlijk voor honderd procent (100%) zo dat de contracten met herhaling binnenkomen. Dus een softwarebedrijf is altijd sterker dan een productiebedrijf, ook wat betreft de beursnotering. Als we naar vergelijkbare bedrijven kijken dan gaan ze voor tientallen miljarden de deur uit. Ik zeg niet dat u het bedrijf moet verkopen. Dat had ik gewild vier jaar geleden. U hoeft dat nu niet te doen, maar ik hoop wel dat u een miljardenomzet gaat boeken. Als ik kijk naar jullie orderboek/orderintake dan denk ik dat dat ook gaat gebeuren. Ik zou dan de CEO, en dat is in dit geval mijnheer Goddijn, willen adviseren dat hij eens een keer de huidige contracten laat herwaarderen of eventueel nog een keer gaat laten bepalen bij een private-equitybedrijf, in dit geval een investeerder, dat we misschien even aan de andere kant van het water kunnen zitten, op de Nasdaq of Dow Jones. Dat weet ik niet. Dat zou misschien een optie kunnen zijn. Dat was de vraag aan u. Dan heb ik ook nog een vraag aan mijnheer Wakkie. Twee jaar geleden zei u dat we over twee jaar wel of niet in de finale zouden zitten. Bedoelt u dan de Champion's League? Dat is over een week. Maar de finale over twee jaar is nu. Wilt u daar nog wat over vertellen? Vorig jaar zei u tegen mij "we hebben ons best gedaan, de huidige koers staat nu op negen euro zoveel en vorig jaar, dus twee jaar geleden, zaten we op acht zoveel." Ik zal u vertellen we staan nu weer op acht zoveel. Dus we gaan een jaar vooruit en dan weer twee stappen terug. Heeft dat te maken met de finale waar u het over had en kunt u nog wat over de finale vertellen? Dank u wel.

De heer Titulaer

De vraag over een Nasdaq-notering moet ik helaas negatief beantwoorden. We hebben daar weleens naar gekeken. Dat was niet recentelijk moet ik toegeven, maar de complexiteit en de logica zijn niet voldoende. Er is een te grote complexiteit en geen logica om dat te doen. We zijn een Europees bedrijf met de voornaamste activiteiten hier in Europa. We hebben natuurlijk wel Amerikaanse klanten maar onze meeste omzet wordt toch echt in Europa gehaald.

Voorzitter

Die kwestie van die finale is natuurlijk een belangrijk onderwerp. U zegt dat ik dat twee jaar geleden gezegd heb. Als u het zegt dan geloof ik het onmiddellijk. In ieder geval is de opstelling voor de finale er. Dus we staan er goed voor zoals u hebt kunnen zien wat betreft de omslag die we gemaakt hebben van consumenten naar B2B. Meneer De Taeye heeft al aangegeven wat onze kaart daarin voor rol speelt want de HD-kaart is natuurlijk een heel belangrijk onderdeel voor straks de zelfrijdende auto's. Tenminste daar zijn wij van overtuigd in onze strategie. Aan de koers van het aandeel kan ik natuurlijk niet zo heel veel doen. Ik kan moeilijk de koers van het aandeel gaan bepalen. U hebt een goede vraag wat dat betreft. Wij proberen de ingrediënten voor toekomstig succes van TomTom te optimaliseren. Daar zijn we de hele tijd mee bezig.

De heer Doker

En hoe staat het dan met die end game?

De voorzitter

Zonder dat ik nu alle details ga prijzen, maar de end game is er natuurlijk want er is een aantal grote spelers op de markt bezig met de zelfrijdende auto's. HERE is ermee bezig. Google is ermee bezig en in een heel belangrijke mate is TomTom ermee bezig. Dus het is niet zo dat er geen andere spelers op de markt zijn, maar het is wel zo dat TomTom een van de belangrijke spelers is in die markt voor zelfrijdende auto's. Dat heb ik de vorige keer gezegd en dat zeg ik nog steeds.

De heer Van Drunen

Ik heb nog een vraag. Dit jaar zijn dus nieuwe accountingregels geïmplementeerd. Daarvoor is begin januari dus inderdaad een conference call belegd. Maar wat schetst mijn grote verrassing? Bij de jaarcijfers die bekend werden gemaakt werd er ineens ook nog een hele nieuwe definitie geïntroduceerd van de adjusted earnings per share. Ik wou ten eerste opmerken dat het mij zeer bevreemdt waarom dat niet direct wordt toegelicht als er dan toch een conference call wordt belegd, want nu worden er eigenlijk twee veranderingen tegelijkertijd doorgevoerd wat het absoluut niet duidelijk maakt om te kunnen beoordelen hoe TomTom zich ontwikkelt in vergelijking met voorgaande jaren. Ik weet wel dat er additionele informatie is gepubliceerd maar die blinkt niet uit in duidelijkheid door deze twee veranderingen. Ten tweede is er ook vrij summier aangegeven waarom deze verandering van adjusted earnings per share wordt doorgevoerd. Dus mijn vraag is dan ook eigenlijk waarom is dat niet in januari in de conference call verder toegelicht en, ten tweede, wat is de achterliggende reden waarom die definitie is aangepast.

De heer Titulaer

Mag ik die vraag nemen voorzitter. De winst corrigeren voor wat er gebeurt op de balans is een vraag die regelmatig tijdens de conference calls gesteld wordt. Dat was in eerste instantie door Consumer omdat Consumer heel veel aan het deferren was. Dat was tot en met 2016 het geval, maar in al die jaren daarvoor vroegen onze analisten, elke keer dat de balanspositie van Consumer toenam omdat we omzet niet konden rapporteren maar op de balans moesten zetten, hoe de winst eruit zou hebben gezien als je die als operational revenue had gerapporteerd en niet IFRS-revenue. Dus het is een bekend fenomeen. Waar wij op corrigeren heeft te maken met de acquisitie van TeleAtlas. Daar is net al aan gerefereerd. Dat gebeurde in 2008. Dat is inmiddels tien jaar geleden. Dus wij bleven corrigeren voor een acquisitie die inmiddels tien jaar oud was. De correctie was ook volledig stabiel. Dus als analisten en investeerders nog steeds willen corrigeren voor dat effect dan kan dat want het bedrag wat wij elk jaar afschrijven voor de acquisitie van TeleAtlas is stabiel en dat kun je dus elk jaar doen als je wilt. Wat wij wilden bewerkstelligen, mede ook aangegeven door de roep van onze analisten en investeerders, is wat er eigenlijk gebeurt met de kasstroom. Daar gebeurt iets anders. Corrigeren voor aan de ene kant alleen maar de afschrijving maar niet corrigeren voor de investeringen is niet helemaal eerlijk. Dus je zegt we gaan de P&L schonen voor de afschrijving maar we gaan hem niet corrigeren voor de investering die we doen, terwijl de afschrijvingen en de investeringen ongeveer even groot waren. Dus dan is het een erg eenzijdige correctie. Wat er wel gebeurt en niet eenzijdig is, is wat er gebeurt op de balans voor deferred revenue en unbuilt revenue. Dat zijn twee correcties die wij wilden toevoegen aan onze winstgevendheid. Die transitie in zichzelf is lastig want het is een nieuw fenomeen. Dat erkennen we. Maar het is wel iets wat wij zouden willen doen, ook omdat wij daar een toenemende trend waarnemen. Dus de adjusted earnings per share zullen onder de toevoeging van de balansposities kunnen groeien, waar de adjusted earnings per share onder de oude definitie niet zouden groeien omdat het gedeelte waar je voor corrigeert vastligt.

De heer Van der Voort

Goedemorgen. Mijn naam is Van der Voort. Ik had één vraag. Bent u niet bang gezien de huidige koers voor een openbaar bod?

Voorzitter

Bang zijn we nooit. Dat is niet in het DNA van TomTom, maar er is geen openbaar bod.

De heer Van der Voort

En dat de koers zal uitnodigen tot een openbaar bod. Althans, u zegt we zijn de grootste en de beste. Dan zullen andere mensen niet slapen denk ik.

Voorzitter

Ik begrijp uw vraag maar wij hebben natuurlijk geen invloed hier achter de tafel op de koers. De koers wordt bepaald door vraag en aanbod op de markt.

De heer Van der Voort

De koers wordt wellicht ook bepaald door dingen die wel en niet gebracht worden, bijvoorbeeld als bij BNR op de radio het een en ander verteld wordt dat het bij Consumer heel goed gaat. Als er dan veertien dagen later gezegd wordt dat het heel slecht gaat, dan kan ik mij voorstellen dat het niet bijdraagt tot een goede koersvorming.

De heer Keyner

Dank u wel. Mijn naam is Keyner van de VEB. Aansluitend op vorige vraag. Ik ben niet zo zeer bang voor een openbaar bod want vier of vijfenveertig procent (44-45%) is al in handen van de oprichters. Dat wordt dan een lastig verhaal. Ik zat meer te denken aan een ander scenario. Uw balans is behoorlijk aangesterkt. Het is puur cash met geen schulden en dergelijke, waarvoor ik u twee jaar geleden al complimenten gaf, want dat was toen al in aantocht en nu al helemaal. Dan is het natuurlijk wel heel lekker als je al vijfenveertig procent (45%) van de aandelen in eigen handen van de oprichters hebt en de balans is heel sterk. Je zou de balans kunnen gebruiken voor een soort management buy-out. In feite koop je daarmee de resterende aandeelhouders uit. In hoeverre mogen we erop vertrouwen dat dat niet aan de orde is en dat met name de Raad van Commissarissen daar zeker zeer kritisch naar zal kijken en daar een stokje voor zal steken?

Voorzitter

Een management buy-out staat niet op de agenda.

De heer Keyner

Het staat niet op de agenda, maar mocht het ooit worden gesuggereerd vanuit de grootaandeelhouders op dit moment dan zult u daar een belangrijke rol in hebben en mijn vraag en oproep aan u is dat u die rol ook zeer serieus zult oppakken.

Voorzitter

Ik heb twee opmerkingen daarover. A is het niet aan de orde en B heb ik u uitgelegd, maar dat weet u net zo goed als ik, dat in een Vennootschap die aan de beurs genoteerd is er een evenwicht is tussen verschillende bevoegdheden. Ten eerste houdt het bestuur, onder wie ook de voorzitter, zich aan het belang van de Vennootschap en alle belanghebbenden en doet dit ook in de praktijk. Ten tweede is er een Raad van Commissarissen die natuurlijk ook bevoegdheden heeft. Dus er is een evenwichtig systeem van checks and balances in de Nederlandse wetgeving en ook bij TomTom.

De heer Keyner

Dank u wel.

De heer Van Drunen

Laten we maar zo concreet mogelijk de vragen stellen. Zijn financiële deelnemingen in uw bedrijf vanwege de verwachte investeringen en de versnelling daarvan welkom?

Voorzitter

Ik heb al eerder gezegd in mijn toelichting dat TomTom meent op eigen kracht de strategie van omvorming van Consumer naar B2B te kunnen voltooien, maar dat er geen principiële beletsel is, als dat zich voordoet, tegen het aangaan van samenwerkingsverbanden van welke aard ook.

De heer Van Drunen

Zijn er in het laatste jaar aanbiedingen gekomen?

Voorzitter

Mijn antwoord blijft bij wat ik net gezegd heb.

De heer Van Drunen

Als u iets in het midden laat hangen, dan krijg je van dit soort hele brede lekenvragen. Waarom blijft uw antwoord daarbij? Waarom zegt u niet ja of nee, want de vraag is toch duidelijk.

Voorzitter

Ten eerste is het zo dat je moet communiceren binnen de kaders die er zijn. Je kunt niet zeggen ja misschien is er wel een mogelijkheid. Je moet naar de markt gaan met concrete mededelingen als zich een samenwerkingsverband voordoet. Dat is er dus niet, want als dat er wel zou zijn of als er een aanbod zou zijn voor een concreet samenwerkingsverband dan zouden wij dat naar de markt moeten rapporteren.

De heer Van Drunen

Dus het antwoord nee. Dat is het afgelopen jaar dus niet gebeurd. Ja toch?

Voorzitter

Ik begrijp wat u zegt, maar ik zeg er zijn regels voor het communiceren van samenwerkingsverbanden naar de markt. Daar houden wij ons aan. Dus als er een concreet samenwerkingsverband in de maak is, moeten wij dat rapporteren aan de markt. Het antwoord is dus dat er geen concreet samenwerkingsverband in de maak is.

De heer Van Drunen

Maar dat was de vraag niet. De vraag was of dat gespeeld heeft het afgelopen jaar.

Voorzitter

Het antwoord is nee want dan hadden we het aan de markt moeten melden.

De heer Van Drunen

Dat was wat ik zei. Waarom zegt u dan geen ja of nee.

Voorzitter

De vraag is beantwoord.

De heer Hodel

Mijn naam is Hodel. Ik ben elf jaar lang privé aandeelhouder met wisselende succeservaringen. Hoe komt het dat u in het eerste kwartaal een dubbelte winst per aandeel rapporteert en toch de outlook voor 2018 ongemoeid laat? Dat moet toch een beetje erop duiden dat u aan het einde van het jaar nog een flinke dreun verwacht.

De heer Titulaer

Laat ik vooropstellen dat Q1 sterk was en daar wil ik niets aan afdoen. Daarnaast, en dat hebben we ook gerapporteerd in het persbericht op pagina vijf uit mijn hoofd, wordt onze winst gecorrigeerd voor deferred revenue en unbuilt revenue. Zoals al van tevoren aangegeven verwachten we dat die posities bij Consumer zullen leeglopen en bij Automotive zullen toe gaan nemen waarbij de balans tussen die twee stromen positief is, dus dat de toename bij Automotive groter zal zijn dan de afname bij Consumer. Bij de andere twee takken, Enterprise en Telematics, verwachten we een veel vlakkere trend te zien, maar dat was in Q1 niet het geval bij Enterprise. Bij Enterprise is de delta tussen vorig jaar en dit jaar redelijk groot en dat heeft te maken met de timing van de betaling bij Enterprise. Dus dat zou je dan kunnen zien als een eenmalige benefit die Q1 heeft geholpen. Als je die eruit haalt dan is het nog steeds zo dat onze adjusted earnings per share sterk waren in Q1, maar wij willen onszelf nog wat meer tijd geven dit jaar om een officiële update te geven over onze outlook en dat zullen wij doen in juli tijdens onze halfjaarcijfers.

De heer Hodel

Dank u wel.

De heer Robbert

Hallo, Ik ben Robbert, particuliere belegger. Meneer Wakkie, u zegt net dat jullie niets aan de koers kunnen doen en die niet omhoog gaan praten, maar waarom stond er dan twee maanden geleden een paginagrote advertentie in de Telegraaf waarin u letterlijk zegt dat u bedrijven adviseert om de koers zo laag mogelijk te houden, waar u dus alles nu aan doet, het hele bestuur, iedereen en alles. Dat weten wij allemaal in deze zaal. U doet er alles aan. Ik zei dat vorig jaar al tegen u mijnheer Goddijn en u was er behoorlijk boos over want u sprak mij na de AVA nog aan hierover. U vond het niet leuk dat ik dat zei. Ik heb gezegd dat u dit jaar kunt bewijzen dat het niet zo is. U heeft het tegendeel bewezen. U heeft nog minder informatie. Er zijn totaal geen persberichten. Er is helemaal niets. U bent alles wat maar mogelijk is aan het downplayen en negatief aan het benoemen. U geeft een laffe outlook, wetende dat de koers daarop reageert. Wat betreft de nieuwe boekhoudregels komt eerst in het nieuws dat het positiever uitpakt. Uiteindelijk tijdens de jaarcijfers blijkt het

negatief uit te pakken. De koers dondert weer in elkaar. Maar ik dwaal af. Mijnheer Wakkie, u heeft dus letterlijk in de Telegraaf gezegd: "je doet het pas goed als bedrijf als de koers heel laag staat." Dat willen wij allemaal niet.

Voorzitter

Maar dat heb ik ook helemaal niet gezegd. Ten eerste ging het in de Telegraaf niet om een advertentie. Het ging om een artikel over vijandige overnames. Dat speelt hier helemaal niet. Het ging erover hoe je in een vijandige overnamesfeer als bedrijf je beste strategie kon kiezen en dat was helemaal niet om de koers omlaag te praten. Het was alleen zo dat als de koers onrechtvaardig omhooggaat bij een vijandige overnamepoging je als bedrijf een goed antwoord moet hebben. Dus uw opmerking slaat helemaal niet op het artikel dat verschenen is. Dat is een. Ten tweede, en dat wil ik nogmaals benadrukken, ook namens Harold en de hele Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen, werpen wij verre van ons elke suggestie dat wij enige poging doen om de koers omlaag te halen. De koers wordt bepaald door vraag en aanbod. De mensen bij TomTom, in het bijzonder het bestuur, doen er alles aan om de transitie, die ongelooflijk lastig is in een hele competitieve markt op de rails te krijgen. Daar werken ze dag en nacht aan met vierduizendzevenhonderd mensen (4700). Wat de koers daarvan vindt is aan de markt. Dat is niet aan ons en er is ook op geen enkele manier geen enkele poging gedaan, en ik werp dat nogmaals verre van mij en van het bestuur, om de koers te beïnvloeden in wat voor vorm dan ook. En dat gaan we ook niet doen. De koers wordt beïnvloed door de resultaten die we bekendmaken vandaag over Q1, en dat zijn goede resultaten. Daar kunnen de aandeelhouders op reageren en verder niet. Daar blijft het bij.

De heer Robbert

Ik was nog niet helemaal klaar.

Voorzitter

Ik vind het prima dat u vragen stelt in deze vergadering, maar insinuaties dat vanaf deze tafel de koers wordt gemanipuleerd...

De heer Robbert

Er zijn hele lijsten met echte leugens die meneer Goddijn in de pers heeft gebracht.

Voorzitter

Meneer Goddijn liegt niet. De vraag gaat naar de volgende vragensteller en niet naar u.

De heer Van Drunen

Ik heb een vraag over de verwachtingen bij Automotive voor de orders over 2018. Over 2017 was het orderboek vierhonderd miljoen euro (€ 400.000.000). In 2016 was het driehonderd miljoen euro (€ 300.000.000). Tijdens de jaarcijfers gaf de heer Goddijn aan dat u voor 2018 meer iets verwacht als in 2016 dan in 2017. Ik vond daar niet duidelijk aan of het ging om de totale taart die te verdelen is in de markt aan opdrachten of dat het ook daadwerkelijk gaat over de hoogte van de binnen te halen orders door TomTom. Daarmee wil ik dus zeggen dat gesteld dat TomTom een groter marktaandeel heeft dan kan er nog steeds met een wat kleinere taart een hoger Automotive orderboek naar voren komen dan bijvoorbeeld in 2016. Of was de verwachting echt dat de hoogte van het orderboek in 2018 ongeveer gelijk is aan 2016?

De heer Goddijn

Dat is een hele goede vraag. Met ons verkoopteam en onze accountmanagers proberen we zo goed mogelijk in kaart te brengen wat er te verdelen valt. Dat weten we nooit honderd procent (100%) zeker. Dat zijn de beroemde RFQ's, Requests for Quotation, die wij ontvangen van potentiële klanten, van bestaande klanten en noem maar op. Wij denken dat in 2018 de totale waarde van die RFQ's lager is dan in 2017, want 2017 was een groot jaar. Maar waar ik niets over kan zeggen natuurlijk is wat wij denken te gaan winnen en wat we gaan verliezen. Dus over de totale orderintake voor 2018 kan ik echt niets zeggen. Het is wel onze indruk dat de totale beschikbare markt waarschijnlijk een kleiner jaar wordt in 2018 dan in 2017. Maar dat weten we ook niet helemaal zeker, want je weet nooit helemaal zeker of dingen in het jaar vallen of niet in het jaar vallen of uitgesteld worden en er nog iets nieuws komt. Ik kan er niets zeggen over wat onze win rate zal zijn.

De heer Hodel

Meneer Goddijn, als u verwacht de omzet niet significant te doen toenemen hoe groot is dan de kans dat u de kosten verder kunt reduceren want u maakt gewoon te weinig winst? Daar kunnen we allemaal heel helder over zijn. In hoeverre bent u in staat om de kosten terug te brengen?

De heer Goddijn

We hebben natuurlijk wel enige discretie in onze kosten. Als we veel producten uit moeten leveren dan gaan de kosten typisch een beetje omhoog. Daar zit een variabele component in maar er zit ook een grote component in die redelijk fixed is als je kijkt naar wat wij moeten doen om die kaarten te onderhouden en bij te werken. We worden daar wel steeds slimmer in en doen er alles aan om die kosten naar beneden te krijgen door betere automatisering en noem het allemaal maar op, maar daar zit wel een fixed component in. Het is wel belangrijk, en dat is ook deel van de strategie van TomTom, om die topline snel te doen toenemen. Zo proberen we dat te managen. Er zit nog wel een ander element aan denk ik. We moeten denk ik niet uit het oog verliezen dat de winstgevendheid zoals die hier gerapporteerd wordt natuurlijk beperkt is. Dat weten wij ook wel. Maar als je kijkt naar wat we aan cash genereren dan gaat het echt wel de goede kant op. Dat begint echt behoorlijk toe te nemen. U hebt gezien dat de free cashflow in het eerste kwartaal, en ook de free cashflow die we denken te realiseren in 2018, echt al ergens op begint te lijken.

De heer Van Druenen

Er is nog één ding wat ik heel graag wil weten. U had het een poosje geleden over een high-five moment. Ik begrijp inmiddels dat u geen namen mag noemen. Maar het hebben van aandelen betekent ook 's nachts nadenken helaas op dit moment af en toe. Was er een derde partij bij betrokken? Was dat een high-five tussen twee partijen of was er een technologiegigant bij betrokken?

De heer Goddijn

Stelt u die vraag aan mij?

De heer Van Druenen

Heeft u high-fives gedaan?

De heer Goddijn

Ik doe heel veel high-fives. Er valt veel te vieren. Alle kleine en grote successen kunnen rekenen op high-five momenten, maar ik weet niet precies waar u aan refereert moet ik bekennen.

De heer Van Druenen

Ik weet ook niet meer precies wanneer u het zei maar er was een groot nieuw contract binnengehaald en dat was een high-five momentje. Dat was met een OEM meen ik. Dat is dan een autobouwer. Zeg ik dat goed?

De heer Goddijn

Ja.

De heer Van Druenen

Dan is de vraag of er ook een technologiegigant bij betrokken was? Was dat een meerpartijendeal? Is daar toen een heel toekomstgericht pakket afgesproken, niet alleen tussen A en B maar ook tussen A, B en C?

De heer Goddijn

Nogmaals, ik weet het niet, maar ik kan er wel zeggen dat wij typisch als we een contract krijgen van een OEM, een car maker, ook met andere leveranciers moeten samenwerken om dat product uiteindelijk naar de markt te krijgen. Dus ik weet niet of dat uw vraag beantwoordt maar je hebt hardwareleveranciers, andere softwareontwikkelaars en cloudserviceproviders. Die zitten vaak toch ook wel in een team om een dergelijke oplossing te realiseren.

De heer Van Druenen

Ik vraag het nog concreter: zit Apple daar dan bij? Ik noem het maar gewoon. Ik wil weten hoe dat werkt. Wie zitten daar dan bij? Wie leveren mee? Wie tekenen mee?

De heer Goddijn

Ik weet onvoldoende waar u aan refereert om daar een duidelijk antwoord op te kunnen geven. Het spijt me.

De heer Doker

Meneer Goddijn, nogmaals ik vertrouw in uw visie en ik geloof in uw oprechtheid al zeven jaar want anders was ik echt niet gekomen voor de zesde of zevende keer. Nu heb ik ook meer feeling met meneer Taco. Hij heeft nu meer vertrouwen. Dat observeer ik heel goed. Nogmaals, ik ben blij dat meneer Taco er zit. Meneer Peter Wakkie, als u een beetje boos bent dan gaat u ook meer vertellen. Dus dat adviseer ik u wel. Dat zag ik net. Het is echt een feit. Als hij een beetje onder druk staat gaat hij meer uitroepen. Dat is wel netjes van

hem. Meneer Goddijn, in juli 2012 was er één zin of anderhalve zin. Het was één zin en dan komen er twee woorden: we hebben een deal met Apple. Drie jaar later in mei: we hebben het contract met Apple verlengd. Gaat dit weer zo? Het eerste contract was drie jaar. Dan is het net verlopen of het gaat verlopen binnen een paar maanden. Of is het dit keer echt voor een langjarig contract? Sorry, ik ben helemaal vergeten dat u daar geen antwoord op mag geven, maar heeft u nog wel een goede band met Apple. Gaat u nog wel eens op de koffie bij ze?

De heer Goddijn

Ik ga regelmatig op de koffie en dan is het ook reuzegezellig. Dan praten we over van alles en nog wat maar natuurlijk ook over de industrie, over technologie en noem het allemaal maar op. En dat zijn belangrijke besprekingen want daar leren we ook weer veel van en daar krijgen we ook weer inzicht in hoe de hazen lopen. Je krijgt een beter inzicht in wat er aan de westkust gebeurt. We hebben er wel veel mensen zitten maar om het echt van Eddy Cue en Tim Cook te horen is toch wel even wat anders. Dus dat zijn belangrijke contacten die we hebben.

De heer Doker

Dan ben ik blij dat u nog de contacten hebt, want ik weet ook dat Apple heel veel van TomTom leert. Vanochtend reed ik vanuit Den Haag. Ik ben Hagenees. Toen ik vertrok werd er een reistijd gegeven van een uur twintig en uiteindelijk gaf die toch wel stiekem aan, wat misschien niet loyaal is, dat ik even het benzinstation moest binnenrijden zodat ik de file kon vermijden en uiteindelijk kwam ik toch in vijftig minuten aan. Dus ik bespaarde vijftientwintig (25) minuten. Mag Apple dat doen? Ik weet het niet, maar het is me wel gelukt om tien voor tien hier binnen te komen, want anders was het drie over tien geweest. Ik was in de stress of ik nog wel zou worden binnengelaten. In ieder geval heeft u denk ik meer toegevoegde waarde voor Apple dan Apple voor u heeft. Dank u wel.

De heer Goddijn

Dank u wel.

3. a) Implementatie van de 2016 Corporate Governance Code
- b) Remuneratiebeleid voor de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017
- c) Dividendbeleid

3.a) Implementatie van de 2016 Corporate Governance Code

Voorzitter

Met uw welnemen wil ik dan overgaan naar agendapunt 3, implementatie van de Corporate Governance Code 2016. Dit agendapunt dient ter bespreking van de in 2016 gepubliceerde herziene versie van de Corporate Governance Code. Informatie over de implementatie, de impact op de bedrijfsvoering en de belangrijkste acties die de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen gedurende 2017 hebben ondernomen heeft u kunnen lezen op pagina 48 en 49 van het jaarverslag. Zijn er vragen over die aanpassing van TomTom aan de gewijzigde Corporate Governance Code? Zo niet, dan ga ik naar agendapunt 3.b, bespreking van het gevoerde remuneratiebeleid voor de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017.

3.b) Remuneratiebeleid voor de Raad van Bestuur over het boekjaar 2017

Voorzitter

U heeft allen kennis kunnen nemen van het remuneratierapport, opgenomen in het jaarverslag en eveneens gepubliceerd op de website van de Vennootschap. U krijgt nu de gelegenheid de opgave bedoeld in artikelen 383.c tot en met e, boek 2 van het Burgerlijk Wetboek en de verantwoording over het in boekjaar 2017 gevoerde remuneratiebeleid te bespreken. Zijn er vragen over het remuneratiebeleid?

Aandeelhouder

Over 2017 zijn de criteria, de KPI's, aangepast voor de prestatiebonussen van de Raad van Bestuur. Er is gekozen om in 2017 over te gaan op een KPI van EBITDA minus capex. Er wordt in het remuneratieverslag gesteld dat er sprake zal zijn van uitdagende targets. Als gekeken wordt naar de KPI EBITDA min capex, dan is er in 2017 slechter gepresteerd dan in 2016. In 2016 werd er beloond met nul procent (0%) en in 2017 werd dat ik weet niet met welk percentage maar in ieder geval met een aanzienlijk percentage beloond. Het bevreemde mij dat het resultaat slechter was op deze KPI maar dat de waardering ervoor des te hoger was.

Dat is de eerste vraag. Mijn tweede vraag of opmerking betreft de andere KPI, de omzet. Ik vind het zeer teleurstellend dat vorig jaar heel uitgebreid is besproken dat de KPI de omzet is, maar dan lees ik het jaarverslag en blijkt ineens dat de KPI niet de omzet is maar de omzet minus de omzet van Consumer. Dat is mijn optiek dan eigenlijk niet de gehele waarheid weergegeven hier vorig jaar op de AVA als gesteld wordt dat de KPI de omzet is. Ik vind het erg jammer dat er dan vorig jaar ook niet bij verteld is dat het ging om de omzet minus de omzet van Consumer. Dank u.

Mevrouw Tammenoms Bakker

Goedemorgen. Ik begrijp uw beide vragen. In de eerste plaats, zoals we vorig jaar ook hebben uitgelegd, hebben we gekozen voor EBITDA min capex omdat we dat zien als het KPI dat het meest beheersbaar is door management en het meest vergelijkbaar met de cash. Als u daar meer specifieke voorbeelden van wilt hebben, dan kan Taco u die zeker geven. Waarom is er beloond in 2017 en niet in 2016? In 2016 zijn de targets volgens de begroting niet gehaald. De target voor de bonus wordt bepaald in relatie tot de begroting. In 2017 hebben we de begroting aangepast op de resultaten die we verwachten van de onderneming en daarom werd het inderdaad mogelijk om een variabele beloning te krijgen bij een lager resultaat dan het jaar daarvoor mits er meer werd gehaald dan de begroting en dat was het geval. Ik moet zeggen dat het belangrijk is om dit ook te zien in het kader van de totale betaling voor het management van TomTom en die is nog steeds conservatief. Het vaste salaris voor de CEO is onder de mediaan van vergelijkbare bedrijven en dat van de Management Board is op de mediaan. De uitbetaling van de variabele beloning heeft geleid tot vierentachtig procent (84%) uitkering van het variabele salaris en dat is dus veraf van het maximum dat had kunnen worden uitgekeerd. Dus de targets zijn net gehaald. U kunt vragen waarom het legitiem is om überhaupt een beloning te geven als de resultaten van het bedrijf minder zijn dan vorig jaar. Onze opgave als remuneratiecomité is om te zien dat het beloningsbeleid ons in staat stelt om mensen te motiveren en te behouden. Als een bedrijf bezig is met een grote transformatie en het realiseren van hele beduidende strategische veranderingen, dan moet je een manier vinden om dat te belonen, ook tegen de achtergrond van dalende resultaten, gegeven onze opdracht om binnen de omstandigheden zoveel mogelijk waarde te creëren voor de toekomst. Dus ik begrijp uw vraag maar we proberen het beste te doen in de omstandigheden en binnen een relatief conservatief kader. Het is ook interessant om te zien dat zelfs met de bonusbetaling van dit jaar en de toekenning van de opties, de totale beloning voor de CEO vijftienvintig (25) maal de gemiddelde betaling is van een werknemer bij TomTom. We verwachten dat TomTom daarmee relatief onderaan de lijst van pay ratio's zal zijn voor vergelijkbare ondernemingen. Dus ik begrijp uw vraag maar binnen de omstandigheden denken we dat het een legitieme uitkomst is.

De heer Keyner

Ik wil graag even inhaken op het antwoord van de remuneratiecommissie. De basissalarissen zijn inderdaad zeer terughoudend. Je maakt weleens extremere bedragen mee. Dit is allemaal heel erg netjes. Wat de variabele beloning betreft heb ik wel een opmerking. Ik heb niet zozeer een opmerking over de hoogte van de bedragen. Nogmaals, die vind ik heel gepast en eerder aan de lage kant. Dat is voor de duidelijkheid. Maar gezien dat TomTom zich nu al jaren in een soort investeringsmodus bevindt, een transitiefase die vele jaren heeft geduurd en een aantal jaren nog zal gaan duren, zou ik verwachten en hopen als aandeelhouder of als vertegenwoordiger van aandeelhouders, dat dat ook op een hele duidelijke manier gereflecteerd wordt in het beloningsbeleid. Dan kijk ik met name niet naar het basissalaris. Ik kijk ook niet naar de kortetermijnbeloning, want jullie zitten in die investeringsmodus. Vandaar ook uw antwoord dat die begroting een beetje vreemd is. Het is juist de lange termijn die relevant is want daar gaat u voor. Dan zou je hopen dat die langetermijnbeloning een heel groot bedrag zou kunnen zijn en ook gekoppeld wordt aan hetgeen waar het om draait, dat je als onderneming uiteindelijk gaat bouwen aan een toekomst op een rendabele manier. De kosten van het kapitaal ga je op zijn minst halen en het liefst ga je een heel stuk daarboven zitten. Dan zou je hopen dat voor de toekenning van een lange termijn variabele beloning dat dat het prestatie criterium is, juist bij TomTom. Dan vind ik het eigenlijk heel teleurstellend, met de complimenten die ik eerder heb gegeven over de terughoudendheid van de bedragen en ga zo maar door. Het mag best een heel stuk meer zijn onder één voorwaarde, dat voor die langetermijnbeloning een hard financieel criterium wordt toegepast en niet dat management opties krijgt, in leven en in dienst moet blijven en dergelijke en als het wat slechter met de onderneming gaat, het wel wat minder heeft maar nog steeds wel wat heeft of dat het gewoon gelijk meegaat met de rest van de markt. Dat zou zeer teleurstellend zijn voor de meeste TomTom aandeelhouders, want je hoopt dat je het veel beter gaat doen dan de rest van de AEX of de Standard & Poor's 500, juist omdat je in een investeringsmodus zit en dat zal een keertje moeten gaan renderen. Mijn dringende suggestie aan TomTom is om eens serieus te gaan kijken naar de langetermijncomponent. Dat mag best wel wat meer zijn maar gekoppeld aan het prestatie criterium dat in lijn is met datgene waar u voor op aarde bent als bestuur, namelijk allocatie van kapitaal, het kapitaal te laten renderen op de lange termijn. Ik heb het helemaal niet over korte termijn hebberigheid van aandeelhouders. Het gaat om langetermijnrendement voor de

onderneming in economische zin, wat uiteindelijk zich zal reflecteren ook in een veel hogere koers dan we nu zien als TomTom aandeelhouders. Dus dat is een dringende suggestie aan u. Kijkt u daarnaar. Juist TomTom is niet het type onderneming waarbij je zou zeggen we gaan werken met opties die je sowieso krijgt waarbij de enige voorwaarde is blij in leven en blij in loondienst.

Voorzitter

Dank u voor uw opmerking en suggestie.

3.c) Dividendbeleid

Voorzitter

We gaan nu naar het dividendbeleid. Dat is punt 3.c. Het dividendbeleid staat ook dit jaar ter bespreking op de agenda. De Raad van Bestuur heeft niet het voornemen dividend uit te keren en daarmee blijft het dividendbeleid ongewijzigd. Bij het nemen van een dergelijk besluit laat de Raad van Bestuur verschillende aspecten een rol spelen zoals bedrijfsvooruitzichten, de behoefte aan liquide middelen, financiële prestaties, de ontwikkeling van nieuwe producten en plannen voor internationale uitbreiding. Zoals eerder aangegeven geeft TomTom prioriteit aan de uitbreiding van investeringen en technologie ter versterking van haar capaciteit en concurrentiepositie. Zijn er vragen over dit agendapunt? Gaat uw gang.

De heer Keyner

U weet ongetwijfeld wat ik ga zeggen maar ik ga het toch zeggen al was het alleen maar voor de notulen. Nogmaals, ik en de beleggers begrijpen, al zijn we niet allemaal even blij ermee, dat u in de investeringsmodus zit. Echter ondanks die hoge investeringen die nog een aantal jaren doorgaan zien we, en daar ben ik zelf heel blij mee, dat er onderaan de streep cash bij komt. Het eerste kwartaal is daar een mooi voorbeeld van. Ik proefde een beetje dat de verwachting is dat dat wel een tijdje door zal gaan en dat is natuurlijk heel erg gezond. Dan heb je natuurlijk de plicht als bestuur, als onderneming, te kijken wat je met die cashflow gaat doen. Ga je die cashflow op de balans zetten, ga je er lekker op zitten en laat je het met nul procent laten renderen? Ga je het gebruiken voor extra investeringen? Daar heb ik nog niets over gehoord, want de verwachting is dat we min of meer doorgaan met de investeringen in de komende paar jaar maar tegelijkertijd komt er onderaan de streep toch nog cash bij. Dan zou ik eigenlijk een onderbouwing verwachten van uw kant dat u bijvoorbeeld gaat zeggen we weten dat beleggers erg geduldig hebben moeten zijn en heel veel vertrouwen moeten hebben dat over vijf of acht jaar werkelijk de rendementen gaan aankomen, maar in de tussentijd zien we dat wij als TomTom schuldenvrij en met een groeiende cashvoorraad misschien iets kunnen doen als een stuk beloning naar de zittende aandeelhouders. Wellicht is het moment nabij, en dat wil niet zeggen over vijf of tien jaar, maar om over de komende twee jaar te zeggen wij gaan nu als TomTom serieus opnieuw kijken naar het dividendbeleid en we gaan het dividend echt een keertje toekennen voor het eerst in ons bestaan.

De heer Titulaer

Het dividendbeleid en onze balanspositie is iets wat regelmatig besproken wordt, zowel in de Raad van Bestuur als met de Raad van Commissarissen. Ondanks dat de signalen erg positief zijn, zowel vorig jaar als dit jaar op basis van de free cash generation, is het ook early days en moeten we kijken dat we de balans verder kunnen versterken. Maar ik ben het zeker met u eens dat het agendapunt in belangrijkheid gaat toenemen over de komende jaren. De eerste signalen zijn erg positief op basis van waar we vandaag staan. Q1 was een kwartaal waar we cash hebben gegenereerd maar het is niet heel veel. Het is minder dan tien miljoen euro (€ 10.000.000). Daarom is het nog te vroeg daar echt actie op te gaan ondernemen.

4. Vaststelling van de jaarrekening 2017*

Voorzitter

Dan ga ik nu over naar de vaststelling van de jaarrekening 2017. De algemene vergadering wordt gevraagd om de jaarrekening over het boekjaar 2017 vast te stellen. De jaarrekening is gecontroleerd door Ernst & Young accountants. De accountantsverklaring van Ernst & Young is opgenomen op pagina's honderdtien (110) tot en met honderddertien (113) van het jaarverslag. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van het Audit Committee, Jack de Kreij die dit onderwerp nader zal toelichten.

De heer De Kreij

Dank je wel voorzitter. Dank je wel Peter. Ik wil dit punt erg kort houden van mijn kant. U bent gewend als aandeelhouders dat uiteraard het Audit Committee van de Raad van Commissarissen ter voorbereiding van de bespreking van kwartaalverslagen en de jaarrekening daar uitgebreid aandacht aan besteed.

Op pagina vierenzestig (64) van het hele jaarverslag hebben we dan ook kort toegelicht welke onderwerpen de revue hebben gepasseerd in het afgelopen jaar. Dat zijn veelal reguliere onderwerpen zoals de kwartaalverslagen, het riskmanagement, interne controlesystemen, belastingwijzigingen en dergelijke, maar ook een tweetal specifieke onderwerpen. Dat is het enige wat ik even wil benadrukken en die zijn eigenlijk al behoorlijk intensief aan de orde geweest in het afgelopen jaar. Dat is natuurlijk die wijziging van die IFRS-standaard: hoe ga je je contracten vertalen naar revenues en deferred revenues; wat is de invloed daarvan op je winstberekeningen; moet je dan je metrics aanpassen met adjusted EPS? Dat zijn inderdaad complexe vraagstukken en dat is ook de reden dat u ziet dat de onderneming gekozen heeft om een flink aantal KPI's te rapporteren zodat u de reis zo goed mogelijk kunt volgen met de nadruk op cash, deferred revenue en operational revenue, want alleen de combinatie geeft dat beeld. Dat ziet u ook terug in de accountantsverklaring op pagina honderdtien (110) tot en met honderddertien (113) als een key audit matter oftewel er wordt ook heel veel aandacht aan besteed door de accountant. Het tweede onderwerp, wat een geïsoleerd onderwerp was maar wel een behoorlijke impact had op het jaar 2017, was natuurlijk het besluit van de strategische heroriëntatie met betrekking tot de consumentendivisie, de impact daarvan op de goodwillwaardering en als gevolg daarvan een enorme impairment charge, een groot bedrag, zogenaamd non-cash zoals dat heet, maar wel een afwaardering die heeft plaatsgevonden. Met deze korte toelichting wil ik eigenlijk de gelegenheid aan de accountant Patrick Gabriels geven om een korte toelichting te geven over zijn accountantscontrole, waarna u de gelegenheid heeft om vragen te stellen aan de accountant wanneer u die heeft.

De heer Gabriels

Jack, dank je wel. Ik ben Patrick Gabriels, accountant bij EY, inmiddels voor het derde jaar ook voor TomTom. Ik zal even een korte toelichting geven over onze werkzaamheden en dan ben ik uiteraard beschikbaar voor vragen. De belangrijkste conclusie van de controle van de jaarrekening is een goedkeurende accountantsverklaring. U ziet dat ook in de jaarrekening zelf, waarbij we kunnen zeggen dat geen belangrijke controleverschillen niet verwerkt zijn. Wij kijken ook naar het jaarverslag en het verslag van de Commissarissen. We beoordelen of dat voldoet aan de wet- en regelgeving, de Corporate Governance Code en of iets strijdig is met de jaarrekening. Ook daar kunnen we positief over zijn. Wat zijn de belangrijkste aandachtspunten voor ons? De heer De Kreijl noemde ze al. Dat is in eerste instantie elk jaar de omzetverantwoording, zeker met een toenemende omzet in de automotive industry met complexe contracten. Zeker als je kijkt naar de nieuwe boekhoudregels, waar al een tijdje rekening mee gehouden wordt, dan is de allocatie naar de verschillende elementen van de contracten een behoorlijke uitdaging. We kijken heel erg goed mee naar die assumpties. We challengen management ook en kijken ook heel erg of het consistent gebeurt over het contract heen. In aanvulling daarop is er ook IFRS-15, de nieuwe boekhoudregels die geïntroduceerd werden. TomTom heeft daar een behoorlijk gedegen project van gemaakt. We zijn daar met zijn allen het hele jaar ook behoorlijk druk mee geweest. Dat heeft er ook toe geleid dat alle contracten opnieuw beoordeeld zijn en u ziet ook in de toelichting van de jaarrekening wat daar de impact van zal zijn voor het komend jaar. Daar zijn wij zeer nauw bij betrokken geweest. Een ander belangrijk aspect is inderdaad de goodwillafwaardering voor de Consumer tak. TomTom doet elk kwartaal een analyse of er indicatoren zijn voor impairment. In q2 werd duidelijk dat die indicator er is voor de Consumer tak. TomTom heeft toen ook zoals dat behoort een nieuwe impairmentanalyse gedaan voor die tak. We hebben dat gechallenged en gekeken of het model consistent is met het verleden. Ook daar kunnen we zeggen dat het onze goedkeuring heeft. Ik sluit af met communicatie. We hebben een hele open transparante communicatie met zowel management als de Raad van Commissarissen. We spreken elkaar regelmatig formeel en informeel. We hebben goede professionele discussies. Ik moet zeggen dat onze aanbevelingen ook altijd heel serieus genomen en ook opgevolgd worden. Daarmee dank ik ook TomTom voor de samenwerking en geef ik het woord terug aan de voorzitter.

Voorzitter

Dank u wel. Zijn er vragen over de vaststelling van de jaarrekening 2017?

De heer Keyner

Ik heb een aantal vragen voor de controlerend accountant en wellicht wil het Audit Committee er nog iets over zeggen. Het eerste betreft de impairment van het Consumer segment. Het is misschien niet helemaal onverwacht. Als je het me een paar jaar geleden had gevraagd dan denk ik dat de meeste beleggers misschien iets minder optimistisch waren dan dat een en ander boekhoudkundig stond vertegenwoordigd. Maar als er toch weer honderdnegeenzestig miljoen euro (€ 169.000.000) wordt afgewaardeerd nadat volgens mij ook TeleAtlas helemaal is afgewaardeerd, is dan het moment niet nabij om het hele proces van waardering, herwaardering en afboeking misschien opnieuw onder de loep te nemen? Misschien heeft u dat gedaan. Dan ben ik benieuwd naar de conclusies. Dat is de eerste vraag. De tweede vraag heeft ook te

maken met waarderingen. Ik heb ergens gelezen dat de onderneming bij Automotive en Enterprise uitgaat van significant growth in the forecasting period en daarna nul tot twee procent (0-2%) per jaar. Dat is niet significant maar voorlopig blijft er nog wel een groei. Ik vraag mij af hoe EY die aannames heeft getoetst. Hoe toetst u die verwachtingen van het management? Want je denkt vaak als leek dat het niet uitmaakt of het nul procent (0%) of twee procent (2%) of drie procent (3%) of min twee procent (-2%) is. Maar dat heeft uiteindelijk een enorme impact op hoe je bepaalde assets waardeert. Dus ik ben benieuwd op welke wijze EY die 'significant growth' bij Automotive en Enterprise heeft getoetst. Dat is heel belangrijk en ik denk de essentie van het toekomstige TomTom. De derde vraag is een wat vervelende vraag maar ik ga hem toch stellen. Dat heeft te maken met strategie van TomTom. Ik meen dat mijnheer Goddijn zei "ik heb ook de kristallen bol niet, weet ik veel." Ja, maar wij moeten wel het vertrouwen hebben in de investering bij datgene wat wij en u al jaren doen, in een markt die enorm in beweging is, waar iedereen naar elkaar kijkt, waar mensen misschien bang zijn voor Apple of Google of voor weet ik veel wie. De 'winner takes it all' of helemaal niet. Je bent een nichespeler of niet. Er zijn natuurlijk heel veel onzekerheden. Ik neem u niet kwalijk dat u die kristallen bol niet hebt. EY heeft die kristallen bol natuurlijk ook niet aangaande de strategie en de markt waarin TomTom zich een positie probeert te verwerven, een markt die in ontwikkeling is en nog aan het begin van de groeifase zit. Maar in welke mate heeft EY die onzekerheden een factor laten zijn in haar rol als controlerend accountant, in het controleren van de cijfers, maar met name in het waarderen van de diverse posities op de balans? Dat zijn mijn drie vragen.

De heer Gabriels

Ik hoop dat ik alle vragen goed opgeschreven heb. Anders moet u mij er zeker even aan herinneren. De eerste vraag ging over de waarderingsgrondslagen en ook de waardering van de assets, de goodwill, et cetera. Het belangrijkste is natuurlijk dat daar regels voor zijn. IFRS kent vrij uitgebreide regels en wat TomTom doet in haar analyse sluit daar naadloos bij aan. Dus alle aspecten die daarbij betrokken zijn met de discount en de growth rate, en daar kom ik zo nog even op terug, zijn allemaal in overeenstemming met IFRS. Ook belangrijk is of men daar over de tijd consistent mee omgaat. Daar kan ik bevestigen dat over de tijd die waarderingsmodellen consistent toegepast worden en dat je niet ziet dat daar een bepaalde push is naar de positieve of de negatieve kant. Dan heb je natuurlijk de veronderstellingen. De veronderstellingen, zoals we ook toelichten in onze accountantsverklaring, zijn de assumpties van management over de toekomst. Zoals de heer Goddijn zegt kunnen we niet in de toekomst kijken. We hebben geen kristallen bol. Maar we kunnen wel kijken welke feiten er al zijn. Dus welke orderintake kennen we? Welke contracten liggen er al? De Automotive contracten van vandaag gaan pas echt omzet opleveren over twee of drie jaar. Dus in die zin is er wel een bepaalde laag waarvoor we zekerheid hebben voor de toekomst. Die is er. Maar het is natuurlijk wel een belangrijke inschatting in de toekomst hoe dat verder gaat. Dan kijken we niet alleen naar de assumpties die management zelf heeft en of dat realistisch is gezien het verleden. We kijken inderdaad ook hoe groot de markt is, groeit die markt en hoe kijken analisten ernaar of die markt wel of niet groeit. Dus we proberen er in ieder geval alles aan te doen met zowel een interne als ook een externe challenges van analisten et cetera om te kijken of het beeld klopt van wat er in deze berekeningen staat. Dus we proberen dat op alle manieren te challengen.

De heer Keyner

Mag ik daar iets op zeggen. De zorg die ik heb is de volgende. Het kan altijd gebeuren dat je als onderneming een bedrag moet afschrijven. De afschrijvingen bij TomTom zijn echter vrij fors en eigenlijk ook best compleet in de tussentijd. De Consumer is eigenlijk bijna helemaal weg aan het gaan. U zegt als argument dat u vooral kijkt als controlerend accountant of de onderneming consistent is en niet een soort cherry-picking doet met de ene keer de ene methode die goed uitkomt en het jaar daarna de andere methode omdat het wat beter uitkomt. Mijn zorg is juist dat het consistente te optimistisch is gebleken in het verleden. Is dat niet juist een reden om te zeggen dat we misschien de aannames van het management met een hogere risicofactor moeten gaan verdisconteren of moeten we er twintig procent (20%) afdoen want ze zijn altijd te optimistisch wat typisch is voor ondernemers? Zij zien vooral de kansen en onderschatten misschien de risico's. Juist dat consistente is mijn zorg. Dus waarom heeft u als EY niet besloten om naar alternatieve methodes te kijken of een afslag te doen op de verwachtingen van het bestuur?

De heer Gabriels

Wat gebeurde in Q2, en ik denk dat de heer Titulaer daar een verdere uitleg over kan geven, is niet zozeer dat TomTom de manier van waarderen zou moeten veranderen. Wat in Q2 gebeurde, en dat is ook de aanleiding voor een hernieuwde impairmenttest, is een belangrijke verandering in de markt. Het is dus niet zo dat de verwachtingen van het verleden helemaal fout waren maar in Q2 gebeurde er iets in de markt met betrekking tot Sports voornamelijk waarbij die hele markt in elkaar zakte. We hebben ook heel nadrukkelijk gekeken of het iets was wat bij TomTom of dat iets in de markt gebeurde. Als je in de markt keek naar alle

nieuwsberichten waren er veel andere partijen waar exact hetzelfde gebeurde. Dus toen zeiden we ook tegen elkaar is dit iets wat we hadden kunnen weten in het verleden. Hebben we daar niet goed genoeg naar gekeken? Wat kunnen we ervan leren? We hebben ook echt teruggekeken met elkaar of we het toen aan hadden kunnen zien komen. Maar als je kijkt naar de markt van Sports dan zag je het in Q1 al een stukje komen. Toen zeiden we tegen elkaar is dat iets wat zich wel of niet door gaat zetten. Daar is heel nadrukkelijk over gesproken. In Q2 zag je de trend nog veel negatiever doorzetten. Dus er was een kentering van de markt. Daar is op gereageerd en daar vloeit ook die goodwill impairment uit voort. Dus wij kijken heel nadrukkelijk elk jaar wat we vorig jaar hebben ingeschat en wat er nu uitkomt, en als het er niet uitkomt waarom niet. En we kunnen daardoor de waarderingsvoorspelling beter maken. Wat hier in Q2 gebeurde was echt een kentering in de markt.

De heer Keyner

Dank u wel. Mijn tweede punt was over de 'significant growth.'

De heer Gabriels

Wat je ziet in 'significant growth', en wat IFRS ook voorstelt, is dat je in de eerste vijf jaar kijkt naar je budget en het strategisch plan. Daarna kijk je naar een lage tot nulgroei. Dus IFRS zegt zelf geheel terecht als je kijkt naar de long term growth dan staat er, uit mijn hoofd, bij sommige segmenten nul procent (0%) en bij andere segmenten twee procent (2%). De reden daarvoor is dat IFRS voorschrijft dat je niet voor de lange termijn een hele significante groei mag meenemen in je bedrag. Dus daar zijn we gebonden aan IFRS. Voor de eerste jaren ga ik terug naar wat ik eerder zei. We proberen zoveel mogelijk gevoel te krijgen en zoveel mogelijk substance te verzamelen bij de assumpties van management en dan kijken we uiteraard naar de orderintake van de laatste paar jaar. We kijken naar de contracten die er al liggen en wat daaruit voortvloeit qua omzet. Dat moet dan ook onderbouwen dat er een significante groei is. Die significante groei zie je ook niet in alle segmenten terugkomen. In een aantal segmenten zie je ook echt een neergaande spiraal of is het redelijk stabiel. Dus er wordt heel goed gekeken hoe wij maximaal kunnen onderbouwen wat daar staat. Dan kunnen we zeggen dat TomTom daar neutraal tot conservatief in is.

De heer Keyner

Dat is een mooi opstapje naar de laatste vraag want die heeft daar direct mee te maken. Het is één ding dat je zegt we kijken naar de laatste paar jaar en de groei, daar gaan we voorlopig nog even mee door en na vijf jaar doen we het heel conservatief ongeveer gelijk. Maar het zou best kunnen dat de markt zich radicaal aan het veranderen is dat op een gegeven moment één speler echt overblijft die alles domineert en de rest is weggedrukt of dat er één hoofdspeler is met twee kleine nichespelers. Hopelijk is dan TomTom nog één van die drie zou je bijna willen zeggen. In hoeverre heeft die beschouwing vanuit uw kant, en ook dat is een kristallen bol maar toch een belangrijke, een rol gespeeld in de manier hoe u uw rol hebt gespeeld in de afgelopen jaren.

De heer Gabriels

Ook dat is weer een hele terechte vraag en wij spreken er met elkaar ook elk kwartaal over hoe die markt zich ontwikkelt. IFRS zegt dat we alleen mogen meenemen wat we nu weten. We mogen niet in de toekomst kijken en als accountants interpreteren waar de wereld naartoe gaat. Dus we moeten ons houden aan de feiten. Je zag, en daarom is dit een heel goed voorbeeld, in q2 opeens een totale kentering van de Sports markt. Daar is meteen op gereageerd. Maar niemand zag dat aankomen. Anders hadden we dat meegenomen. Maar als zoiets zich voordoet moeten we dat meteen meenemen. Dat is ook gedaan. Maar we mogen het niet zomaar interpreteren naar de toekomst. Het is wel zo natuurlijk dat we alle modellen die er liggen challengen. Als er geluiden in de markt zijn dat de markt echt drastisch gaat veranderen, en we zien dat niet terugkomen in de modellen van TomTom, dan gaan we daar vragen over stellen en management challengen waarom we dat niet terug zien komen. Dus we proberen het zoveel mogelijk mee te nemen maar ook wel op een manier dat we blijven bij de feiten die er nu zijn.

De heer Keyner

Heel erg bedankt en ook complimenten aan TomTom. De manier waarop u de vragen beantwoordt is uitstekend en precies wat ik verwacht richting beleggers. Dus wat betreft de rol van de accountant en transparantie bent u op de goede weg. U bent nog niet helemaal op de goede weg voor hoe u uw eigen rol ziet aangaande zaken die wij gewoon niet zeker weten. De vroegere rol van de accountant was wat zijn de feiten en alles wat dat niet is hoeven we ons niet mee te bemoeien. Je zou hopen dat het werk wat u doet ook nog zinvoller gaat worden voor de gebruikers van de jaarrekening bijvoorbeeld met extra teksten. Die kans en mogelijkheid heeft u door te zeggen dit zijn de feiten, dit weten we, op die basis komt er een getal uit en we hoeven niet af te boeken of wat dan ook. Maar u zou een beschouwing erbij kunnen zetten: mocht een

bepaald scenario zich voordoen, en het is een zeer denkbaar scenario, dan zou dit en dit de impact kunnen zijn voor TomTom. Het is trouwens primair aan TomTom trouwens om dat op te schrijven, maar het is aan u om de onderneming erop te wijzen en te checken of datgene wat de onderneming communiceert naar de beleggers toe een juiste is. Dus mijn hoop en verwachting naar u is dat er iets meer diepgang komt in het werk wat u doet ten aanzien van de disruptieve omgeving, want ook daar heeft TomTom mee te maken, en dat informatie wordt verstrekt naar de beleggers toe.

De heer Gabriels

Daarop wil ik zeggen dat dit precies goed valt in de maatschappelijke discussie die we nu hebben. Dat gaat niet over TomTom maar dat gaat in bredere zin over de rol van ons beroep. In die discussie past dat perfect.

De heer Keyner

Dank u wel.

Voorzitter

Dan zou ik over willen gaan met uw welnemen naar stemming over de jaarrekening. Ik mag u allen verzoeken het stemkastje ter hand te nemen en u kunt nu uw stem uitbrengen. U hebt nog vijf seconden. De stemming is nu voorbij. Ik kijk op mijn scherm of het agendapunt is aangenomen. De jaarrekening is vastgesteld. Dank daarvoor.

5. Decharge van de leden van de Raad van Bestuur*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 5, decharge van de leden van 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 2017, voor zover die taakvervulling blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de algemene vergadering is bekendgemaakt. Zijn er nog vragen over dit onderwerp? Ja, gaat uw gang.

De heer Keyner

Ik wilde even duidelijk toelichten waarom de VEB stemt zoals ze zal gaan stemmen. Allereerst is dit geen persoonlijke kwestie. Er werd eerder gesuggereerd dat er werd gelogen en dergelijke. Ik heb absoluut geen aanleiding om dat te geloven. Ik denk dat het Bestuur en de Commissarissen integer hun werk proberen te doen. Ik moet u zeggen dat ik, toen ik hierheen kwam, van plan was om tegen decharge te stemmen, maar dat is puur omdat ik geen mensenmens ben zoals mensen die mij goed kennen wel weten. Ik kijk gewoon naar de cijfers. Als iets over langere termijn niet rendeert dan zeg ik we moeten ermee stoppen en iemand anders moet het karretje maar gaan trekken. Ik was voorafgaand aan de vergadering van plan om tegen decharge van het bestuur te stemmen omdat de onderneming nog steeds niet voldoende rendeert nadat we dat al jarenlang hebben besproken. Op basis van hetgeen ik vandaag heb gehoord en ook de stijl van beantwoording onthoud ik mij van stemming. Dus dat is een plusje ten opzichte van wat ik aanvankelijk heb gedacht. U krijgt wat dat aangaat het voordeel van de twijfel. De VEB onthoudt zich van stemmen over decharge.

Voorzitter

Dan verzoek ik nu uw stemkastje ter hand te nemen over dit agendapunt. De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit voorstel van de decharge van de leden is aangenomen.

6. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt zes. Dat is hetzelfde onderdeel voor de Raad van Commissarissen. Dus dat is het dechargevoorstel voor de leden van de Raad van Commissarissen. Aan u wordt voorgesteld om aan de leden van de Raad van Commissarissen die in 2017 in functie waren decharge te verlenen voor de vervulling van hun toezichthoudende taak voor zover daarvan blijkt uit het jaarverslag, de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de vergadering is bekendgemaakt. Zijn er nog vragen over dit onderwerp? Zo niet, dan verzoek ik uw stemkastje ter hand te nemen. U kunt uw stem nu uitbrengen. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten en het voorstel onder agendapunt zes is aangenomen.

7. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot uitgifte van gewone aandelen of tot het verlenen van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt zeven, de 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 en tien procent (10%) voor fusies dan wel overnames. Dat agendapunt bestaat zoals gebruikelijk uit twee onderdelen.

(i) Tot tien procent (10%) voor algemene doeleinden*

Voorzitter

Ten eerste is er de bevoegdheid van de Raad van Bestuur om met de voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen te besluiten tot het uitgeven van gewone aandelen of tot het verlenen van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen tot tien procent (10%) van het aantal uitstaande gewone aandelen per 17 april 2018 welke tien procent (10%) kan worden aangewend voor algemene doeleinden waaronder maar niet beperkt tot de financiering van fusies en overnames. Dit is stempunt 7 (i). Dan is er een extra tien procent (10%) van het aantal uitstaande gewone aandelen van het op 17 april 2018 uitstaande kapitaal welke tien procent (10%) uitsluitend kan worden aangewend in verband met dan wel in relatie tot fusies of overnames. Het zijn dus twee verschillende stempunten. We gaan allereerst over tot stemming over agendapunt 7 (i). Dat zijn dus die eerste tien procent (10%). Mag ik u vragen de stemkastjes ter hand te nemen. De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit agendapunt is ook aangenomen.

(ii) Tot tien procent (10%) in verband met dan wel in relatie tot fusies, overnames en/of (strategische) allianties*

Voorzitter

Dan gaan we naar 7 (ii). Dus dat is die additionele tien procent (10%) voor fusies en overnames. De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit is ook aangenomen.

8. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 7 (i)* en 7 (ii)*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 8, de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 7 (i) en 7 (ii). Dat is zeg maar het aanvullende punt dat je dan bij die uitgiftebevoegdheid ook bestaande voorkeursrechten van aandeelhouders kunt beperken. Het eerste 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 of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen welke kunnen worden uitgegeven of toegekend op grond van de machtigingen zoals zojuist aangenomen.

Dan gaan we eerst naar agendapunt 8 (i). De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Agendapunt 8 (i) is aangenomen.

Dan gaan we naar agendapunt 8 (ii). De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit is ook aangenomen.

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

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 9, de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot inkoop van eigen aandelen door de Vennootschap. Het voorstel aan de algemene vergadering is om de Raad van Bestuur te machtigen tot het verkrijgen door de Vennootschap op de beurs of anderszins van eigen aandelen tot maximaal tien procent (10%) van het geplaatste kapitaal tegen een prijs ongeveer gelijk aan de beurskoers met een marge naar boven of naar beneden toe van tien procent (10%). De beurskoers betekent in dit geval het gemiddelde van de slotkoers van een TomTom-aandeel volgens de Officiële Prijscourant van de Euronext te Amsterdam van de vijf opeenvolgende handelsdagen onmiddellijk voorafgaand aan de datum van aankoop. De machtiging van de Raad van Bestuur tot verkrijging van eigen aandelen wordt gevraagd voor een periode van achttien maanden en geldt dus tot 17 oktober 2019. Heeft iemand een vraag over dit onderwerp? Zo, niet, dan is de stemming geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit is ook aangenomen.

10. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot het verlenen van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen onder het TomTom NV Employee Stock Option Plan en het TomTom NV Management Board Stock Option Plan en – voor zover vereist - het uitsluiten van voorkeursrechten in verband daarmee*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 10, de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot het verlenen van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen onder het TomTom employees stock option plan en het TomTom Management Board stock option plan en, voor zover vereist, het uitsluiten van voorkeursrechten. Op deze algemene vergadering wordt verzocht om de Raad van Bestuur voor de uitvoering van het TomTom werknemersoptieplan en het Management Board optieplan wederom als bevoegd orgaan aan te wijzen om te besluiten tot het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen tot een maximum van negenhonderdzesigduizend (960.000) aandelen en voor zover nodig tot uitsluiting van het voorkeursrecht. De aanwijzing wordt gevraagd voor een periode beginnend vanaf de dag van deze vergadering tot aan de jaarlijkse algemene vergadering te houden in 2019. Dit verzoek om aanwijzing betreft dus maximaal negenhonderdzesigduizend (960.000) gewone aandelen. Zijn er vragen over dit agendapunt? Zo niet, dan gaan we stemmen. De stemming is geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Dit is ook aangenomen.

11. Herbenoeming van mevrouw Tammenoms Bakker als lid van de Raad van Commissarissen van de Vennootschap per 17 april 2018 voor een termijn van vier jaar*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 11. Dat betreft de herbenoeming van mevrouw Tammenoms Bakker als lid van de Raad van Commissarissen. De herbenoeming van mevrouw Tammenoms Bakker, hier aanwezig, als lid van de Raad van Commissarissen staat dit jaar op de agenda vanwege het einde van de termijn van vier jaar. De afgelopen vier jaar heeft mevrouw Tammenoms Bakker zich als een zeer waardevol, bekwaam en toegewijd lid van de Raad van Commissarissen getoond en sinds 2016 ook als voorzitter van de remuneratiecommissie. Zij brengt veel ervaring en expertise met zich in de Raad van Commissarissen, de commissies en de Vennootschap. Gelet op het voorgaande heeft de Raad van Commissarissen unaniem een bindende voordracht gedaan tot herbenoeming van mevrouw Tammenoms Bakker als lid van de Raad van Commissarissen voor een tweede periode van vier jaar. Die periode zal eindigen na de algemene vergadering van 2020. Kan ik iemand hierover het woord geven? Zo niet, dan is de stemming geopend. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Ook dit agendapunt is aangenomen. Van harte gefeliciteerd Jacqueline met de herbenoeming.

12. Herbenoeming van Ernst & Young Accountants LLP als accountant van de Vennootschap voor een extra periode van drie jaar, te weten boekjaren 2018, 2019 en 2020*

Voorzitter

Dan gaan we naar agendapunt 12, de herbenoeming van EY als accountant voor 2018, 2019 en 2020. De Raad van Commissarissen stelt aan de algemene vergadering voor om Ernst & Young te herbenoemen als externe accountant voor de jaarrekening en het jaarverslag voor het boekjaar 2018, 2019 en 2020. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van het Audit Committee, Jack de Kreij, die dit onderwerp nader zal toelichten.

De heer De Kreij

Zoals u weet ben je bij grote organisaties als TomTom verplicht om de tien jaar van accountant te wisselen. Dat is een formeel proces. Dat heeft een aantal jaren geleden plaatsgevonden. Met de benoeming van Ernst & Young is toen, rekening houdend met deze criteria, ingezet op die rotatie. U heeft toen Ernst & Young benoemd voor drie jaar, 2015, 2016 en 2017. Omdat ik zelf niet betrokken was bij dat proces, omdat ik pas toegetreden ben tot de Raad van Commissarissen op 1 januari 2017 en in dat jaar als voorzitter van het Audit Committee, heb ik mij eerst verdiept in dat proces door veel te spreken met de CFO en door te spreken met de voormalige voorzitter van het Audit Committee. We hebben toen als Audit Committee een proces ingezet om Ernst & Young te evalueren met betrekking tot onze ervaringen in de afgelopen drie jaar met uiteraard als grondhouding dat er goede ervaringen waren om tot een herbenoeming te komen. In dat proces heeft het Audit Committee uiteraard gebruik gemaakt van diverse medewerkers van TomTom. We hebben evaluaties gedaan, assessments op, criteria die u zult herkennen, professionele deskundigheid, kwaliteit van rapportages, projectmanagement en dat soort factoren. Daar kwamen dusdanig positieve signalen uit dat we

dat besproken hebben in het Audit Committee en daarna in de Raad van Commissarissen met als uitkomst dat wij u voorstellen om voor de komende drie jaar Ernst & Young te herbenoemen als accountant voor de jaarrekeningen 2018, 2019 en 2020.

Voorzitter

Kan ik iemand hierover het woord geven? Zo niet, dan is de stemming geopend over dit agendapunt. U hebt nog vijf seconden. De stemming is gesloten. Ook dit agendapunt is aangenomen. Gefeliciteerd Ernst & Young.

13. Rondvraag

Voorzitter

We komen nu aan punt 13, de rondvraag. Wie mag ik het woord geven tijdens de rondvraag? Gaat uw gang.

De heer Van Wierden

Hallo, mijn naam is Ed van Wierden. Ik moet zeggen dat ik ben geschrokken. Ik ben aandeelhouder van TomTom en dacht laat ik hier een keer heengaan om te kijken hoe het hier gaat en wat voor duidelijkheid er komt. Veel aandeelhouders hebben het beeld van TomTom dat er natuurlijk heel weinig duidelijkheid is uit de persberichten en de communicatie. Dus dit was een moment om een keer duidelijkheid te verschaffen. Dan schrik ik als ik zie hoe met lange, nietszeggende en wollige antwoorden gereageerd wordt als er kritische vragen komen van aandeelhouders. Dan komen er twee dingen naar voren die echt weer precies aangeven waar het om speelt bij TomTom. Er worden toch weer variabele beloningen uitgedeeld en dan gaat het me niet om het bedrag, maar het is een signaal naar aandeelhouders toe die jarenlang gewoon op een slecht aandeel zitten en dat het dan toch weer variabel wordt betaald. Ik vind het ook onbegrijpelijk als iedereen weet dat analisten kijken naar vooruitzichten en niet naar cijfers dat je niet je outlook verhoogt als je tien cent (€ 0,10) winst maakt in het eerste kwartaal. Dan weet je gewoon dat op het einde van de dag de koers weer lager staat.

De heer Anink

Mijn naam is Anink en ik kom uit Amsterdam. Ik ben een kleine aandeelhouder en ik kom vooral om de sfeer te proeven. Ik kom dus niet met een rondvraag maar meer met een constatering dat het heel goed mogelijk is om tijdens een aandeelhoudersvergadering de sfeer te zien. De sfeer is heel positief. Met name werd er gesproken over de cultuur. Ik vind het een hele positieve cultuur om zo actief te werken aan de innovatie en dat ook vanuit Nederland te doen. De discussie in deze vergadering is helemaal in het Nederlands. Dat vind ik heel prettig. Er is ook trots op de inbreng in een hele moeilijke wereld want de hele datawereld is natuurlijk een internationale wereld. Dus het bedrijf moet werken in een internationale wereld, maar toch met een Nederlandse opvatting, een maatschappelijke opvatting, namelijk dat je de zaak vooruit moet brengen, dat je meer moet doen aan de verbetering van de wereld. Het hele communicatie en logistieke aspect druipt van TomTom af. Ik zie dat zoveel mensen in Nederland, Polen, Duitsland en India voor dit bedrijf werken om dat weer verder te brengen. Een tweede aspect is dat ik heb gezien wat de moeilijke taak is van de Commissarissen want wij als aandeelhouder kunnen niet beoordelen wat de samenwerkingspatronen en -contracten zijn die TomTom sluit want als onafhankelijk en klein bedrijf in een hele grote internationale datawereld moet je samenwerken en ook niet bedreigend zijn voor anderen. TomTom kan dat. Dat moet natuurlijk op hele mooie contracten gebaseerd zijn en ik ben blij dat de Raad van Commissarissen mensen heeft die kunnen meekijken in die contracten en kunnen mee beoordelen want bij de strategiebespreking werd heel duidelijk dat het best ingewikkeld is hoe die contracten in de toekomst kunnen gaan uitwerken. Ik heb dan ook maar bij het dechargeren van de Commissarissen gezegd dat je ze eigenlijk niet moet dechargeren want hun taak komt nog. Dat is altijd het grote probleem. Dat waren eigenlijk mijn opmerkingen die ik bij de rondvraag even wilde geven. Het is een mooi bedrijf maar je moet het niet gaan aanschaffen voor een grote dividenduitkering of voor een groei want ik zie hoe moeizaam het managementteam moet zorgen dat de inkomsten genoeg zijn om de uitgaven en met name de investeringsuitgaven te gaan dekken. Mijn complimenten voor dat werk.

Voorzitter

Dank u wel.

De heer Docker

Heeft u een overnamebod binnengekregen? Ik denk dat u het even onderling bespreekt. Dat kunt u zo doen. Mijnheer Goddijn, ik wil het er toch wel over hebben dat op 28 of 29 maart Reuters met een persbericht kwam. Het is dan heel opmerkelijk dat u dan dezelfde avond nog met een tegenbericht komt van wij verkopen

niet of in dit geval zijn wij niet op zoek naar kopers van onze tent. Dat was duidelijke taal. Wij hebben begrepen dat u dat niet wilt. Dus u heeft geen interesse. Ik zie ook dat de vooruitgang in de afgelopen tien jaar echt heel erg positief is en dat er uiteindelijk ook licht aan het einde van de tunnel door ons aandeelhouders wordt gezien. U wilt dus zelfstandig verdergaan. Dat begrijpen wij heel goed en daar wil ik u ook voor feliciteren. Dus de transitie is naar mijn gevoel, naar mijn visie helemaal afgerond. Dus u zult ook de vruchten daarvan in de komende jaren gaan plukken. Maar u had ook drie jaar geleden in 2015 aangegeven dat u eerst even zou afwachten wat er allemaal rondom HERE zou gebeuren omdat de drie Duitse bedrijven Audi, BMW en Mercedes dat hadden overgenomen. U zou eerst gaan kijken wat zij met dat bedrijf zouden doen. Dat is duidelijk. Die drie waren honderd procent (100%) eigenaar van het bedrijf en uiteindelijk hebben ze hun belang toch met vijftig procent (25%) teruggedrongen. Zij hebben drie keer vijftig procent (25%) en dat is vijftig procent (75%). Van de andere vijftig procent (25%) heeft voor tien procent (10%) Intel overgenomen, de grootste chipfabrikant waar TomTom ook zaken mee doet. De andere tien procent (10%) is gedeeld tussen twee bedrijven, Bosch dat ook weer een partner is van TomTom, en Continental. Volgens mij hebben jullie daar ook wel koffie mee gedronken. Dus uiteindelijk is het eigenlijk helemaal duidelijk. Dus daar zou u naar kijken. Wilt u misschien over die duidelijkheid nog wat vertellen nadat u goed gezien hebt wat uw directe conculega of concurrent in de markt heeft gedaan? Dus de drie Duitse bedrijven hebben drie belangrijke touwen in handen en de andere vijftig procent (25%) hebben ze een beetje verdeeld over chipfabrikanten en sensorenfabrikanten. Ze hebben het niet gegund aan de Chinezen die er ook interesse in hadden. Het is duidelijk dat u uw tent niet verkoopt. Mijnheer Peter Wakkie, ik zal u er ook echt op aanspreken als u zo meteen van de beurs wilt weggaan. U heeft duidelijk aangegeven dat u geen plannen hebt om TomTom van de beurs te halen. Dus u gaat zelfstandig verder. Dat is prima. Maar is er nog wel besproken met mijnheer Goddijn of mijnheer Goddijn met een voorstel komt? Nadat ik heb beoordeeld wat hij gedaan heeft wil ik misschien wel twee of drie grote investeerders aantrekken binnen het bedrijf om eventueel gebruik te maken van een directe cashflow om snel grotere stappen te maken in de ontwikkelingen en vervolgens hun kennis en visie ook te gebruiken. Dank u wel. Dit was echt mijn laatste vraag. Ik wens u voor de rest een heel fijn jaar. Dank u wel.

De heer Goddijn

Ik zal even kort reageren. Wat betreft de outlook voor 2018, waar een vraag over was, sluit ik me aan bij de woorden van Taco. Hij heeft daar het een en ander over gezegd, met name dat hij het nog vroeg in het jaar vindt en dat er in de halfjaarcijfers weer een update over komt. Dan had u een vraag over HERE. We hebben een aantal ervaringen met HERE in eigendom van de Duitse automobiefabrikanten. Dat is ons tot nu toe eigenlijk wel goed bevallen, want het is ons gelukt om ook belangrijk marktaandeel te winnen. Waar ligt dat precies aan? Dan zeggen we natuurlijk dat we de beste producten hebben en de beste zijn, maar er zit ook wel een element in van dual sourcing waar we denk ik ook handig gebruik van hebben kunnen maken. Dus we voelen ons goed in die concurrentiestrijd met HERE. Ik vind ook wel dat de Duitse automobiefabrikanten met ons in gesprek blijven en wij blijven ook wel contracten afsluiten, niet zo groot misschien als we zouden willen maar dat blijven toch belangrijke handelspartners voor ons.

We blijven natuurlijk altijd kijken. De wereld verandert razendsnel. We houden alle opties open. We bekijken continu wat het best is voor het bedrijf en daar valt ook het type ontwikkelingen waar u het net over heeft onder. We blijven daar continu naar kijken en op sturen maar we hebben verder geen concrete plannen waar we nu iets over kunnen vertellen.

De heer Doker

Misschien bedoelde Reuters dat?

De heer Goddijn

Reuters was erg specifiek. Wij zijn natuurlijk gehouden aan allerlei regels en regelgeving. In principe reageren we ook niet op geruchten. Dit was zo specifiek dat we een bank in de arm hadden genomen en de koers reageerde erop. De feiten waren er niet en we hebben er ook een kort statement over afgegeven dat dit bericht wat in de markt rondging niet op feiten of waarheden berust.

De heer Doker

Dank u wel.

De heer De Gee

Ik hoorde net al een beetje half half dat er dus ook geen sprake is van een exit maar ik heb daar niet echt heel duidelijk antwoord van mijnheer Goddijn zelf over gehad. Zal er ooit sprake zijn van een beurs exit door jullie? We hadden het net over overnemers en deelnemers. Taco heeft het laatst gezegd bij een beleggingsdag, maar hij is niet de baas. Ik hoor het graag van de baas.

De heer Goddijn

We kijken continu wat de beste opties zijn voor dit bedrijf, zowel qua product als qua strategie als qua markt en wat dan ook. Als daar ontwikkelingen in zijn dan zullen wij het u laten weten.

De heer De Gee

Dus een exit zal alleen goed voor u zijn en uw vrienden. Ik heb nog iets. Kunt u het marktaandeel van Automotive vertellen ten opzichte van HERE want bij de jaarcijfers had u die gegevens niet? U moet toch weten wat u aan contracten heeft getekend? Wilt u ook nog steeds niets vertellen over die grote Amerikaanse deal van honderd miljoen (100.000.000): geen naam, geen Ford, geen General Motors, niets?

De heer Goddijn

We hebben aan het eind van het jaar 2017 bekend gemaakt wat we bekend konden maken. Het belangrijkste is dat we u op de hoogte hebben gebracht van de orderintake, een bedrag van vierhonderd miljoen euro (€ 400.000.000) wat we aan contracten hebben afgesloten. Verder zijn we beperkt aan wat we daar aan details over kunnen geven. Dat is commercieel gevoelig. We hebben dat een paar keer uitgelegd. Ik kan daar niets aan veranderen en ik wil er eigenlijk ook niets aan veranderen.

De heer De Gee

Dan heb ik nog één gerucht gehoord over een mogelijke Chinese koper voor Consumer. Is daar ook nog niets over bekend?

De heer Goddijn

Zoals ik al heb gezegd kunnen we niet op geruchten reageren.

De heer De Gee

Dan heb ik nog twee andere bronnen. Die kwamen uit Volkswagen en Volvo. Helaas heeft u daarvoor een goede werknemer van u ontslagen. Ik voel me behoorlijk schuldig daarvoor omdat ik iets heb gezegd hier wat iedereen hoort te weten. U meldt het niet. Uw werknemer meldt het wel en die wordt als dank ontslagen door u. Dat mag iedereen hier even horen. Dank u wel.

14. Sluiting

Voorzitter

Als er verder geen vragen of opmerkingen zijn, dan sluit ik hierbij de jaarlijkse algemene vergadering onder dankzegging voor uw aanwezigheid, inbreng en bijdrage. Ik dank u dus voor uw komst. We hopen u volgend jaar weer te zien en buiten de zaal is er nog een versnapering en koffie. Dank u wel.

* Stempunt(en)