

Notulen van de Jaarlijkse Algemene Vergadering van TomTom N.V., gehouden in Amsterdam op 17 april 2024 om 10:00 uur op de Ruijterkade 154, 1011 AC Amsterdam (de “Algemene Vergadering”)

---

## 1. Opening en mededelingen

Derk Haank, de voorzitter

Goedemorgen dames en heren. Als voorzitter van deze Jaarlijkse Algemene Vergadering, en namens de Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur verwelkomen wij u graag in ons vernieuwde kantoor. Ik heet u allen van harte welkom op deze Jaarlijkse Algemene vergadering van TomTom N.V., die ik hierbij open. Mijn naam is Derk Haak en ik ben de voorzitter van de Raad van Commissarissen van TomTom. We hebben bewust gekozen om enkel een fysieke vergadering te houden en af te zien van online deelname om een constructieve dialoog met onze aandeelhouders te kunnen voeren. Goed om u allen weer te kunnen zien.

Ik stel u graag voor aan de personen achter de tafel. Allereerst de leden van de Raad van Commissarissen: Jack de Kreij, vicevoorzitter en voorzitter van de Audit Commissie, Gemma Postlethwaite en Marili 't Hooft-Bolle, de voorzitter van de Remuneratiecommissie. Mike Rhodin is helaas door persoonlijke omstandigheden verhinderd. Ik heet Maaïke Schipperheijn, hier vandaag aanwezig en genomineerd om lid te worden van onze Raad van Commissarissen, ook van harte welkom.

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

Verder zijn hier aanwezig: Tom de Kuijper, externe accountant van EY voor het jaar 2023 en hij treedt voor de laatste keer op als accountant van TomTom. Cora Hagendijk, als ‘*vote collector*’, van Meijer Notarissen, met de door aandeelhouders verstrekte steminstructies is ook aanwezig.

Zoals gewoonlijk, eerst een paar formele aankondigingen. De oproep voor deze Algemene Vergadering is openbaar gemaakt door aankondiging op de TomTom-website op 6 maart 2024. Vanaf 6 maart waren de agenda en toelichting, de jaarrekening, het jaarverslag over het boekjaar 2023, en de overige documenten, beschikbaar ten kantore van TomTom en ING in Amsterdam, en via de TomTom-website en via Evote by ING. Verder zijn er geen verzoeken ontvangen van aandeelhouders om punten aan de agenda toe te voegen. Aan alle wettelijke vereisten voor de oproeping van deze Algemene Vergadering is voldaan. Er kunnen dus geldige besluiten worden genomen tijdens deze Algemene Vergadering.

Dit jaar kunt u stemmen door middel van het stemkastje dat u bij de registratiebalie ontvangen heeft. Daarnaast heeft u bij de registratiebalie de QR-codes kunnen scannen om de stukken van de Algemene Vergadering te kunnen raadplegen. Indien u dat niet al gedaan heeft, kunt u bij de ingang van deze ruimte de codes nog scannen.

Per agendapunt wordt nauwkeurig vastgesteld hoeveel stemmen er zijn uitgebracht, hoeveel stemmen voor of tegen een voorstel zijn en hoeveel onthoudingen er zijn. Voor een vlot verloop van de vergadering volsta ik met de mededeling met welk percentage een stempunt is aangenomen dan wel verworpen. Na afloop van de vergadering kunnen de gedetailleerde stemresultaten worden geraadpleegd op de TomTom-website.

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

Ik constateer bij aanvang van de vergadering dat van het totaal aantal uitgegeven aandelen met stemrecht op de registratiedatum, dat zijn 125.330.566 gewone aandelen, hier nu 97.821.055 aandelen zijn vertegenwoordigd. Dat is 78,05% van de stemgerechtigde aandelen. Mevrouw Hagendijk van Meijer notarissen, al eerder genoemd, heeft op voorhand een totaal van 91.015.266 steminstructies namens de aandeelhouders ingebracht.

Aangezien meer dan de helft van het kapitaal ter vergadering is vertegenwoordigd, kunnen alle besluiten in deze Algemene Vergadering met volstrekte meerderheid van de uitgebrachte stemmen worden aangenomen, met uitzondering van het beloningsbeleid dat met een versterkte meerderheid van 75% van de uitgebrachte stemmen dient te worden aangenomen.

Dan kunnen we nu overgaan tot de agendapunten.

## **2. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2023**

### De voorzitter

Als eerste het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2023. Ik geef graag het woord aan Harold Goddijn, die de visie van de Raad van Bestuur ten aanzien van de meest belangrijke ontwikkelingen en gebeurtenissen van 2023 geeft en de voornaamste ontwikkelingen in het eerste kwartaal van 2024.

### Harold Goddijn:

Ja, hartelijk dank meneer de voorzitter en hartelijk welkom iedereen. Ik loop de belangrijkste ontwikkelingen van 2023 met u door en bespreek ook wat er in het eerste kwartaal van dit jaar is gebeurd. We hebben in het afgelopen jaar echt belangrijke vooruitgang geboekt met onze strategische prioriteiten. We hebben onze nieuwe kaart gelanceerd, TomTom Orbis Maps, en onze omzet groeide terwijl de winstgevendheid is verbeterd. We blijven inzetten op innovatie om de volgende generatie van succesvolle producten af te kunnen leveren en ik loop ze één voor één met u door.

Zoals u ongetwijfeld hebt gehoord, hebben we de manier waarop we kaarten maken en publiceren fundamenteel opnieuw ingericht. We hebben ervoor gekozen om een innovatief nieuw kaartenplatform te bouwen, waarbij het veel gemakkelijker wordt om kaartdata uit te wisselen met andere gebruikers en met andere producenten van geografische data.

Om dat te faciliteren en een standaard te zetten, hebben we een stichting opgericht: de Overture Maps Foundation, die de specificatie van de kaarten database beheert. Daarnaast publiceren we de basiskaart, dat is het wegenetwerk, in open-source waardoor het voor anderen eenvoudiger wordt om hun eigen data te projecteren op onze kaart. Dat was tot nu toe niet mogelijk. Andere kaartenmakers hebben een veel meer gesloten en veel minder schaalbare manier van kaartproductie. Voor onze klanten en voor onze potentiële klanten is dat ongelooflijk belangrijk. We bieden een stabiele specificatie, veel meer flexibiliteit en daardoor ook een toekomst vaste investering.

Het initiatief voor die Overture Maps Foundation wordt onder andere ondersteund door grote technologiebedrijven, waaronder Microsoft, Meta en Amazon, die naast TomTom ook in het bestuur van de stichting zitting hebben. Inmiddels hebben een twintigtal andere bedrijven zich aangesloten bij de Foundation, waaronder CARIAD, het softwarebedrijf van Volkswagen, Hyundai en een groot aantal andere bekende namen. We zijn blij met de tractie die dit initiatief nu heeft.

Een belangrijke bron van informatie voor onze kaartdatabase zijn de OSM-kaarten: OpenStreetMap. Die kaarten standaardiseren en controleren we, en die zijn daarna onderdeel van onze kaarten. Hiermee krijgen wij toegang tot de gemeenschap van honderdduizenden vrijwilligers die actief zijn in de hele wereld en vaak de veranderingen in hun eigen buurt digitaliseren.

Alles bij elkaar zijn onze kaarten nu veel gedetailleerder. Ze hebben veel bredere geografische dekking en we kunnen ze tegen lagere kosten onderhouden. We kunnen ze gemakkelijker uitbreiden en zijn veel beter voorbereid om ook aan de toekomstige eisen van de industrie te kunnen voldoen.

Daarnaast hebben we hard gewerkt aan nieuwe softwaretools, waaronder een nieuwe navigatie-SDK (*red: Software Development Kit*). Daardoor wordt de toepassing van onze kaarten veel gemakkelijker, sneller en kan dit tegen lagere kosten gerealiseerd worden. We zien in de markt dat het idee achter TomTom Orbis Maps heel goed aanslaat; er is een duidelijke kentering zichtbaar. We hebben nu potentiële klanten in ons bestand voor wie we vroeger geen geschikt product hadden. Op termijn zal dit leiden tot een meer gedifferentieerd klantenbestand en een betere spreiding van onze omzet.

Naast de introductie van TomTom Orbis Maps ging de “gewone” business in 2023 natuurlijk door. We hebben solide groei laten zien met een toename van 9% van de groepsomzet, gedreven door een groei van 12% van onze locatie technologie business. De vrije kasstroom als percentage van de omzet verbeterde sterk en we hebben besloten een deel van onze sterke kaspositie aan te wenden voor een aandeleninkoopprogramma. De Automotive business profiteerde afgelopen jaar van hogere 'take rates' van onze producten en we wisten ook marktaandeel te winnen. Daardoor presteerden we in het overgrote deel van het jaar beter dan de brede markt in Europa en Noord-Amerika.

Het Enterprise segment had, zoals verwacht, te maken met enkele contractverlengingen die leidden tot minder gebruik. Tegelijkertijd hebben we daar goede progressie geboekt in de belangrijke markt voor locatie-analyse in de Verenigde Staten en we hebben meer producten beschikbaar gesteld via de Microsoft Marketplace.

We verwachten dat de Enterprise omzet weer op het groeipad terug zal komen. De introductie van de TomTom Orbis Maps zal voor die groei gaan zorgen. De migratie naar een nieuw platform kost tijd, dat zien we ook in het eerste kwartaal van 2024, maar we zijn optimistisch over de grote interesse en de eerste getekende contracten.

De Automotive backlog, het totaal van alle contracten die we nog uit kunnen voeren, bedroeg eind 2023 €2,5 miljard. Dat was een absoluut record. We hebben gezien dat sommige klanten hun productieverwachtingen voor de korte termijn neerwaarts hebben aangepast, maar dit werd ruimschoots gecompenseerd door robuuste nieuwe order inname. Dat laatste is te danken aan het sterke innovatieve productportfolio en het geloof van onze klanten dat we ze ook met onze investeringen in het Orbis platform in de toekomst een concurrerend locatie platform kunnen blijven leveren.

We hebben in het jaar veel ervaring opgedaan met de nieuwe mogelijkheden die AI biedt in de diverse facetten van onze bedrijfsvoering. We denken dat AI (*red: 'Artificial Intelligence'*) een belangrijke rol gaat spelen in het productieproces voor kaarten en bij de ontwikkeling van software. Daarnaast hebben we ervaring opgedaan met het ontwikkelen van een veel betere stembesturing in de auto. We denken dat deze toepassing van AI in potentie de interactie tussen bestuurder en auto drastisch kan versimpelen en verbeteren.

Tot slot ben ik erg blij dat het ons in de afgelopen jaren heel goed is gelukt om toptalent aan te trekken. We kunnen effectief concurreren op de arbeidsmarkt met de grootste technologiebedrijven. Mensen komen bij ons werken, omdat ze hier aan iets kunnen bouwen dat als belangrijk wordt gezien en in de industrie toonaangevend is.

Talent is ons kapitaal en het houdt onze aandacht, zodat we telkens nieuwe stappen kunnen maken en onze concurrentiepositie verder kunnen versterken. Onze cultuur is daarbij ook van groot belang, die is sterk. We doen er elk jaar onderzoek naar en juist die cultuur is een belangrijke reden om bij ons te komen werken en te blijven werken.

Samenvattend denken we dat we de voorwaarden hebben gecreëerd voor duurzame groei op lange termijn. Duurzame groei die op verantwoorde wijze tot stand komt en tot waardecreatie zal leiden voor al onze stakeholders. Onze technologie is bij uitzondering geschikt om een bijdrage te leveren aan de maatschappij. We helpen bedrijven om slimmer te opereren, overheden bij het plannen van infrastructurele investeringen en we helpen automobilisten uiteraard om files te vermijden en sneller en veiliger op hun bestemming te komen.

Dat alles komt ook tot uiting in onze ESG-strategie. Daar hebben we het afgelopen jaar nieuwe positieve stappen gezet door meetbare doelen te stellen met de bijbehorende acties en processen om die doelen te bereiken.

Dan rest mij nu om u, aandeelhouders, te bedanken voor uw steun en het vertrouwen. Ik geef het woord terug aan de voorzitter van de vergadering. Dank u wel.

Voorzitter:

Dank je wel, Harold. Dan nodig ik u uit om vragen te stellen. Wie kan ik het woord geven?

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Jorna, namens de Vereniging van Effectenbezitters, de VEB. Voorzitter, er zit een tsunami aan Chinese auto's aan te komen. Je kan ze niet meer kwijt in het havengebied of waar dan ook. Wat gaat dat betekenen voor de markt en de bestaande merken waar TomTom in is vertegenwoordigd? De vraag is eigenlijk: hoe sterk bent u naar de Chinese autobouwers vertegenwoordigd? Aannemende dat TomTom een betere '*performance*' heeft dan de Chinese kastjes, ziet u kansen om Chinese klanten te verwerven?

Harold Goddijn:

Ja, dat klopt. Er wordt ontzettend hard gewerkt in China. Daar komen ook interessante producten vandaan die vaak ook relatief goedkoop zijn, zeker als je dat vergelijkt met de Europese aanbieders. De Chinezen hebben duidelijk ambitie om in Europa en Noord-Amerika significant marktaandeel op te bouwen. Ik geloof dat de verwachting is dat ze tegen 2030 zo'n 30% van de markt in handen willen hebben. Of dat gaat lukken of niet, dat moeten we zien.

Wij zijn als leverancier in de auto-industrie zeer actief in China, maar niet binnen China zelf. We hebben geen concurrerende positie voor de Chinese '*domestic*' markt, maar hebben wel een zeer concurrerende positie voor de exportmarkt, want ook de Chinezen hebben natuurlijk navigatie aan boord. We werken daar samen met een aantal partners. We doen zelf heel veel en we zijn ook succesvol. We hebben een aantal contracten afgesloten begin van dit jaar met Chinese leveranciers en we zullen dat verder gaan uitbreiden. Dus het heeft onze aandacht, we staan dit jaar ook voor de eerste keer op de autobeurs in Beijing. We zijn optimistisch over onze kansen in die markt om ook daar marktaandeel te pakken en uit te breiden.

André Jorna:

Dat klinkt heel positief, maar concreet: is BYD een klant, of Lynk & Co? Als er vanuit deze partijen uit China auto's hiernaartoe komen, heeft deze dan een TomTom navigatie in zijn auto?

Harold Goddijn:

Ik kan nu niet de namen delen, want we zijn daarbij altijd gebonden aan vertrouwelijkheid. Ik kan u wel zeggen dat we in het afgelopen kwartaal alleen al zo'n zeven á acht contracten hebben afgesloten met Chinese leveranciers, waaronder ook grote namen. We zijn zeer actief om onze positie verder uit te breiden. De namen die u noemt zijn ons bekend.

André Jorna:

Ja, ik zie ze op de weg ook heel veel, dus vandaar. Overture was eigenlijk een noviteit: met grote partners is er een basismap gecreëerd. Zijn er buiten de bekende namen al klanten die van de basismap gebruik gaan maken naast Orbis of is het nog steeds een wens dat andere klanten daar ook gebruik van gaan maken?

Harold Goddijn:

We zien goede tractie bij Overture. Het lidmaatschap staat uiteraard ook open voor andere partijen. Zo'n twintig bedrijven hebben zich aangesloten bij het initiatief. Eén daarvan is Esri, dat is een hele grote naam in geografische databases. CARIAD, het softwarebedrijf van Volkswagen, heeft zich aangesloten en ook Hyundai heeft zich aangesloten. Natuurlijk hebben zij zich in eerste instantie aangesloten om gewoon te kijken wat er bij Overture gebeurt en of dit allemaal van belang is, maar ook wel met een duidelijke belangstelling om op Orbis gebaseerde producten te gaan gebruiken. Daarnaast zien we de eerste successen bij het gezamenlijk bouwen van data. Een belangrijk aandachtspunt is POIs, '*Points of Interest*'. Dat is altijd een lastig onderwerp om goed te krijgen voor kaartenmakers. We werken daar samen met Meta en Microsoft, die ook veel data hebben, om gezamenlijk een complete POI-database te maken. Dat gaat de goede kant op en dat is een belangrijke doorbraak voor ons.

André Jorna:

Daar nog ter verduidelijking: je hebt dan zo'n basiskaart. Stel dat Volkswagen ermee aan de slag gaat. In hoeverre is het dan nog belangrijk dat TomTom een schakel vormt tussen die Overture-basismap en Volkswagen als ze dat zelf kunnen?

Harold Goddijn:

Die basiskaart is beschikbaar in open-source en is op een bepaalde manier gecodeerd zodat je daar makkelijk ook andere data op kunt projecteren. Echter, alleen met die basiskaart heb je nog niet een product. Daar moet nog veel aan gedaan worden, voordat je dat kunt gebruiken voor industriële toepassingen. Dat is onze kracht, dat is onze kennis. Dat is waar het eigenlijk om gaat, want daar zitten we met die '*value add*', die wij leveren bovenop de basiskaart. Echter, als een automaker onze kaart gebruikt, dan wordt het wel veel eenvoudiger om hun eigen data te mengen met al die lagen. Dat is voor autobouwers en andere gebruikers echt enorm belangrijk.

André Jorna:

We zagen dat Google een opmars maakt in het navigatie segment. Is deze Orbis kaart met name dan een tegenhanger van de opmars van Google of gaat die opmars gewoon door?

Harold Goddijn:

Ja, TomTom Orbis Maps en het Overture-initiatief wordt als een belangrijke kracht gezien in dat krachtenveld. Je ziet ook dat de kwaliteit van die kaart snel toeneemt en zeker niet meer onderdoet voor de Google kaart. Nou komt er bij navigatie en andere diensten nog wel meer kijken dan alleen maar de data, maar de juistheid van de data is wel een heel belangrijke basisvoorwaarde om verdere business en omzet te kunnen genereren. Het idee achter Overture en TomTom Orbis Maps wordt in de industrie als zeer belangrijk gezien, om ook een zekere mate van flexibiliteit en onafhankelijkheid te kunnen houden ten opzichte van de grote techbedrijven. Dus het wordt zeker ervaren als een serieuze tegenkracht tegen de meer gesloten geografische datasystemen. Dat is ook uniek en het mooie van wat we bereikt hebben, dat dat ook gezien wordt als een soort doorbraak in de industrie, zodat er ook een veilige haven is voor mensen die niet per se met '*big tech*' in zee willen gaan.

André Jorna:

Dus het is geen strijd meer van David tegen Goliath, maar het is meer een strijd van gelijken.

Harold Goddijn:

Zo zou ik het niet willen formuleren, maar er zit wel heel veel kracht achter het initiatief. Daarnaast zien we ook in de markt echt tractie en vooral bij bedrijven die al langer met kaarten te maken hebben. Onze klanten hebben ook echt positief gereageerd op dit initiatief.

André Jorna:

Ja, voorzitter, ik wil wel doorgaan of er moeten nog andere vragenstellers zijn.

Voorzitter:

Gaat u vooral door.

André Jorna:

Enterprise: er liep een grote klant weg. Apple werd genoemd, die goed was voor 18% van de omzet van Enterprise. U gaf net aan: "we hebben een mooi model en we gaan voor een grotere omzet in de toekomst, betere winstgevendheid, et cetera." Kunt u dat een beetje specifiek maken? Het klinkt natuurlijk heel goed, maar hoe specifiek is die grotere omzet als 18% wegvalt? Is dat een teken aan de wand dat Apple niet tevreden was of zagen die andere mogelijkheden om hun bord te vullen?

Harold Goddijn:

Apple is natuurlijk een heel bijzonder bedrijf met een eigen hele sterke drang om alles zelf te doen. Daar spelen hele andere overwegingen een rol. Historisch gezien zijn we natuurlijk een navigatiebedrijf en alles wat we gedaan hebben is eigenlijk altijd gedaan voor de auto-industrie. Alle omzet die we in Enterprise hebben geboekt is een afgeleide van het werk wat gedaan hebben in de auto-industrie. Zo moet je het zien in de historische context. Daardoor waren onze mogelijkheden om zaken te doen in een breder Enterprise marktsegment beperkt. We misten ook data in de kaartdatabase om dat op een efficiënte, schaalbare manier te kunnen doen. Dat probleem is nu opgelost en dat wordt ook herkend. Nu moeten we dat gaan verkopen en uitleggen aan klanten waar we traditioneel gezien niet zo gek veel mee te maken hebben gehad. Dus dat is een groot nieuw marktsegment dat we aan het ontwikkelen zijn.

De eerste resultaten zijn ook zeer bemoedigend. Als je kijkt naar de '*leading indicators*', waaronder het aantal bedrijven dat in je '*sales funnel*' zit. De respons die we van die bedrijven krijgen in dat Enterprise segment betekent ook echt op de goede weg zitten.

André Jorna:

Ik heb in het verleden wel eens op een beurs gestaan en er kwamen ook heel veel kijkers langs, maar die kochten uiteindelijk niks. Is dat hier ook aan de gang? Want er zijn nu veel geïnteresseerden, maar leidt dat tot een echt daadwerkelijk contract?

Harold Goddijn:

Ja, dat leidt echt tot daadwerkelijk contracten, maar je moet je wel realiseren dat dit soort contracten altijd lang duren. Over het algemeen zijn de kosten om te switchen van het ene platform naar het andere platform vrij hoog. Dus als klant moet je zeker van je zaak zijn voor je zo'n keuze maakt om te switchen. Dan moet je ook vertrouwen dat je de juiste keuze maakt met het oog op de toekomst. We hebben daar dus een wat langere adem nodig, maar ik denk dat de eerste tekenen die we zien als we kijken naar de ontwikkelende pijplijn, de nieuwe bedrijven waar we naar kijken, en de eerste contracten die we hebben afgesloten, aantonen dat we echt op het goede schema zitten. Het kan natuurlijk altijd sneller en je wilt dat het altijd sneller gaat, dat is een vast gegeven eigenlijk in de industrie waar wij in zitten. Toch denk ik dat de tekenen echt positief zijn.



André Jorna:

Eén van de kenmerken is 'visualisatie' van de kaart en dat zou ook voor Uber heel belangrijk zijn. Wat moet ik me daarbij voorstellen, dat je in de auto kan zien of het stoplicht op rood of op groen staat? Dat zie ik bij HERE nu ook al.

Harold Goddijn:

Er zit eindeloos veel functionaliteit in zo'n kaart. Met het begrip 'visualisatie' hebben we het over de visuele representatie van wat er om je heen gebeurt. Dat is natuurlijk met onze TomTom Orbis Maps een stuk beter geworden en dat kun je ook zien. Het plaatje achter ons, dat is een voorbeeld van hoe zo'n kaart er dan uit zou kunnen zien. Daar hebben we een enorme stap gezet met TomTom Orbis Maps, maar ook in allerlei andere dingen.

André Jorna:

Maar u geeft aan dat die visualisatie een heel belangrijk kenmerk van de nieuwe Enterprise Orbis kaart voor bijvoorbeeld een klant als Uber is. Waarin verschilt u dan met TomTom van de HERE kaart die ik nu in mijn eigen auto zie, die ook visualisatie van fietsers om me heen, stoplichten et cetera geeft?

Harold Goddijn:

Die fietsers die worden waarschijnlijk op een andere manier weergegeven, want dat is veel meer dynamisch. We doen heel veel onderzoek naar de kwaliteit van die kaart en het aantal fouten wat erin zit, het aantal attributen wat we in die kaart hebben en het aantal POI's. We hebben hele gedegen '*data analytics*' om door de ogen van onze klant te kijken om zo te kunnen inschatten wat een klant van ons verwacht met betrekking tot kwaliteit en dekking. We vergelijken dat met alle andere grote kaartenaanbieders en we zien dat we daar een zeer concurrerende positie inmiddels hebben opgebouwd met ons nieuwe platform.

André Jorna:

Dan cybercriminaliteit. Bij MOVEit was een hack. Welke maatregelen heeft u genomen om dat te voorkomen in de toekomst? Wat is het oordeel straks van de accountant over de waarborgen die met name voor u heel belangrijk is in cybercriminaliteit, dat u geen gijzeling of wat dan ook van uw data krijgt?

Harold Goddijn:

Ja, wij zijn voor het eerst in de geschiedenis met een hack geconfronteerd afgelopen jaar. MOVEit was een bedrijf waarvan we maar één ding verwachtten. Dat was het veilig overdragen van onze data naar andere systemen. Dat was de '*core*'-functionaliteit en juist daar hebben ze het laten liggen. Confronterend, moeilijk om dat ook te voorkomen, maar je ziet dat het gevaar uit alle kanten kan komen en dat is een beetje het probleem met cybersecurity. Je geeft er veel geld aan uit, je probeert de beste mensen binnen te halen die begrijpen hoe je dat allemaal moet doen. We besteden veel geld aan die defensie, maar ook aan training en opleiding van onze eigen mensen zodat ze er ook voor zorgen dat onze '*assets*' en onze systemen veilig blijven. Je weet het nooit helemaal, het gevaar zit in een klein hoekje en ik denk dat dat voor iedereen geldt. Ik denk dat we het als technologie industrie goed doen.

Het is ook voor onze klanten heel belangrijk, dus we staan bloot aan externe audits van klanten die komen kijken hoe wij onze beveiliging hebben geregeld voordat ze met ons willen werken. Daaruit komt een beeld naar voren dat we het goed voor elkaar hebben. Ik ben gerustgesteld dat we voldoende doen, dat we de goede mensen hebben en ik hoop niet dat het ooit tot ongelukken gaat leiden.

André Jorna:

Ik doel niet zozeer op de bescherming intern bij TomTom. De firewalls zijn bij de meeste bedrijven intact, maar we zien dat het vaker fout gaat bij toeleveranciers of gebruikmaking van andere diensten van derden, zoals ASML overkomen is. Welke eisen stelt u als u met derden werkt?

Harold Goddijn:

Er zijn allerlei standaardisaties en certificaten waar we om vragen en daarnaast versleutelen we bijvoorbeeld de data die we versturen. We zijn altijd op zoek naar zwakke plekken, ook bij onze leveranciers. Het is ook een complexe wereld waar we in zitten en we kunnen niet alles in de gaten houden, maar we vertrouwen ook op zekere mate dat als een klant door die certificatie heen is gekomen, dat dat wel iets zegt over -

André Jorna:

- dat was bij MOVEit het geval? Die had een certificering van zijn eigen accountant en de IT-specialisten van TomTom die hebben daarnaar gekeken? U heeft dat helemaal gecheckt? Niks gevonden en dus was het in orde?

Harold Goddijn:

Ja.

André Jorna:

Toch gaat het fout.

Harold Goddijn:

Ja.

André Jorna:

Ja, jammer.

Harold Goddijn:

Het is een geluk bij een ongeluk dat er niks ernstig is gebeurd. Het is vervelend dat je weet dat je gekraakt wordt, maar de data waar het om ging, dat was niet zo'n probleem. Dus ja, een geluk bij een ongeluk.

André Jorna:

Dat was het voorzitter, voor dit eerste punt.

Voorzitter:

Ja, dank u wel meneer Jorna voor de voor de vragen. Zijn er verder nog vragen?

Vincent Dentener:

Vincent Dentener, Teslin Capital Management. Goedemorgen. Wat ons betreft is TomTom duidelijk 'gepivot' naar een softwareplatform, dat is duidelijk zichtbaar. Bij een softwareplatform verwachten wij omzetgroei en schaalbaarheid in de kosten. Dat zagen we terug in de cijfers. Automotive heeft een sterke groei laten zien met een record orderboek. Daarnaast is de EBITDA sterk toegenomen en ook andere ontwikkelingen zijn positief wat ons betreft, zoals Orbis en Overture. De organisatie is versterkt, dus er gaat veel goed.

Dat gezegd hebbende, zien we ook dat Enterprise achterblijft. We hebben nu een paar keer gehoord dat de toekomst optimistisch is. Onze vraag is: wanneer kunnen we die langverwachte kentering dan verwachten? Hoeveel tijd nemen jullie daarvoor?

Daarop voortbordurend, wat betekent dat voor de 'guidance'? Want ook Enterprise is nodig om de 'guidance', met name als je wat meer aan de goede kant van de van de 'range' wilt eindigen. U heeft gezegd dat de 'guidance' weer bevestigd is voor dit jaar. Verwachten jullie dan in de tweede helft van dit jaar, of de rest van het jaar, dat er bepaalde orders binnen gaan komen die wij denken dat nodig zijn om de 'guidance' wel te kunnen halen? Dat zijn de twee vragen die wij hebben.



Harold Goddijn:

Allereerst hebben we onze verkoopactiviteiten ook opgeschroefd. We hebben een groter team, dat beter georganiseerd is en betere 'tools' heeft. Dat team is volop bezig en je ziet dan ook dat dat vertaald wordt in een pijplijn die ook alsmaar groeit. Dus dat zijn de klanten waarmee je graag zaken wilt doen en die gaan eerst door een hele fase van volwassenheid voordat je zo'n contract kan tekenen. Dat is een belangrijke 'leading indicator', want je weet zo'n beetje hoeveel procent uiteindelijk door de pijplijn gaat, dus wat je succesvol kunt afsluiten. Dat houden we nadrukkelijk in de gaten. Dit ziet er ook goed uit, want er is een grote voorraad van klanten waar we achteraan zitten. Het duurt echter nog wel lang voordat je die cyclus dan helemaal doorgelopen bent.

Ik denk ook dat er nog verbeteringen in kunnen zitten als er wat meer bekendheid of wat meer tractie is op het nieuwe platform. Dan zullen anderen wat makkelijker die stap gaan maken. We zitten echt nog in zo'n fase dat iedereen het idee wel mooi vindt en met belangstelling zit te kijken. Dus ik denk dat die onderliggende dynamiek een goede is. Om nou te zeggen: "wanneer ga je dat nou echt zien?" is lastig, want wat betekent in dit geval 'wanneer' en wat betekent 'echt'? Dat vind ik lastig en daar wil ik nog even mee wachten tot we wat meer historie hebben en ook wat meer statistieken hebben om te kunnen zeggen "op deze datum zal het echt een materiële impact hebben op de omzetcijfers". Voor nu zou ik met vertrouwen willen zeggen dat we op het goede pad zitten en dat wat wij verwachten, nieuwe klanten in nieuwe toepassingen, zich lijkt te bevestigen in de sales contracten en contacten die we nu hebben.

Dat was natuurlijk een belangrijk uitgangspunt achter de hele filosofie van dat nieuwe kaartenplatform. Dat is een grote stap die we gezet hebben, waar we veel geld in geïnvesteerd hebben. Een van de doelstellingen is ook om dat segment te verbreden en te verdiepen en minder afhankelijk te worden van de omzet. Die strategische doelstelling die staat nog steeds als een paal boven water en we beginnen dat ook te zien in contracten die nu afgesloten worden in dat Enterprise segment.

Vincent Dentener:

Helder, dank. Dan is er nog mijn vraag over de 'outlook'?

Harold Goddijn:

Taco, wil jij daar iets over zeggen?

Taco Titulaer

De bandbreedte die we hebben afgegeven voor dit jaar geeft ons ruimte om ook Q1 op te vangen. Q1 was wat minder sterk dan dat we hadden gehoopt, maar de bandbreedte geeft genoeg ruimte daarvoor.

Vincent Dentener:

Oké, helder. Dank.

Voorzitter:

Zoals u terecht al opmerkt, ook als Raad van Commissarissen zien we dat er heel veel dingen goed gaan. De 'switch' naar OSM als platform en als basis om daar verder op werken, heeft eigenlijk alles gebracht wat we ervan verwacht hadden en de 'efficiency' verhoging is enorm.

Enterprise, daar wordt hard aan gewerkt, maar als door een besluit van enkele jaren geleden van een grote klant, Apple, om het zelf te gaan doen, je een deel van de omzet mist, dan heb je heel veel nieuwe kleinere klanten nodig om dat op te vangen. Want de klanten beginnen meestal klein en gaan daarna groeien. Zoals we zeiden, wij hebben ons als RvC gisteren ook laten voorlichten over hoe het nu gaat en het ziet er echt mooi uit. Wij zitten hier nu niet om te zeggen dat we een paar jaar geleden de verkeerde afslag hebben genomen. Om in beeldspraak te blijven: we zitten op de goede weg, het gaat niet zo snel als je hoopt, maar er is geen enkele twijfel over de koers. Zijn er nog verdere vragen?

Als dat niet het geval is, dan veroorloof ik mij om verder te gaan naar agendapunt drie, want hier was geen stemming over mogelijk.

### 3. Dividendbeleid

Voorzitter:

Agendapunt drie is de bespreking van het dividendbeleid. De Raad van Bestuur is niet voornemens dividend uit te keren. Het dividendbeleid blijft dus ongewijzigd. TomTom geeft nog steeds prioriteit aan de uitbreiding van investeringen in technologie om op die manier haar capaciteiten en concurrentiepositie te versterken, en is van mening dat hiermee de doelstelling van TomTom om duurzame waarde op de lange termijn te creëren het beste wordt gerealiseerd en de belangen van de aandeelhouder op de lange termijn worden behartigd. Dan gaan wij nu over tot de behandeling van vragen over dit agendapunt.

Zijn er vragen? Meneer Jorna van de VEB, ik zal het een keer voor u zeggen.

André Jorna:

Dank u, dank u, als je het maar vaak genoeg herhaalt, werkt dat het beste.

Het dividendbeleid: u kent het standpunt van de VEB. Wij vinden dat kapitaalverschaffers beloond moeten worden voor hun verschaffing van kapitaal. Daardoor zijn we, als de omstandigheden het toelaten, altijd voor een dividendumkering. Dat is hier sinds jaar en dag niet aan de orde. U heeft vorige keer uitgelegd dat het bij een startup toch iets anders is dan bij een gevestigd bedrijf en als zodanig kijkt u naar TomTom als een startup in een technologie die sterk veranderd is. Wij waren blij verrast dat er geen dividend, maar toch een inkoop van aandelen ter waarde van €50 miljoen werd aangekondigd. Als je daarnaar kijkt, dan denk je als kleine belegger: "goh, ze gaan aandelen inkopen. Dat wordt misschien gedaan om een beursdaling te ondervangen of te voorkomen, want ze zijn als kopende partij in de markt." Nou blijkt dat TomTom binnen dit programma vaak tweedelijns of bijna altijd tweedelijns inkoop. Dat is alleen voorbehouden aan aandeelhouders, en ik kijk naar mijn linkerbuurman van Teslin Capital Management, die een belang van meer dan 5% aanhouden. Nou, dan zijn er maar twee aandeelhouders die hiervoor in aanmerking komen: dat is Teslin en de heer de Mol, aannemende uiteraard dat de oprichters van deelname aan de tweede lijn uitgesloten zijn en dat die het niet doen. Kleine beleggers hebben er dus helemaal niks aan. Dus de vraag is eigenlijk: wie is die verkopende partij? Als die door zijn hoeven zakt op een gegeven moment, dan moet hij dat melden bij de AFM. Dat is op dit moment misschien nog niet zo. Daarnaast zou ik willen weten waarom u inkoop via de tweede lijn en niet via de eerste lijn?

Taco Titulaer:

Ja, voordat ik inga op uw vraag zal ik nog een korte toelichting willen geven op het dividendbeleid. Er zijn twee componenten voor ons om dividend uit te keren. Eén is een sterke kaspositie en het tweede is een sterke 'free cashflow'. De sterke kaspositie is behaald. We hadden aan het begin van het jaar €315 miljoen op de bank. We verwachten dit jaar een kleine daling van onze kaspositie. Dat heeft te maken met het aandelen inkoopprogramma, want aan de andere kant verwachten we een positieve 'free cashflow'. Als je naar de 'mid-point' van de 'range' kijkt van de omzet en je vermenigvuldigt dat met 5%, dan kom je ongeveer op €30 miljoen uit. Aan de andere kant kopen we dus voor €50 miljoen terug.

In ieder geval blijft die kaspositie op een hoog niveau staan. Waar we nog niet op zitten is die 10% 'free cashflow'. We hebben als ambitie uitgesproken dat dat we dat vanaf 2025 gaan halen. Belangrijk voor de dividendumkering is ook dat we denken dat dat zich in de jaren daarna blijft herhalen.

André Jorna:

Daar ziet u mogelijkheden toe? Dat als in 2025 die 10% gehaald wordt van de omzet in 'free cashflow', dan ziet u dan ook in de toekomst, iets verder kijkend dan 2025, dat u door kunt blijven gaan met dividendumkeringen.

Taco Titulaer:

Ja, dus als wij in 2025 die 10% hebben behaald en onze interne planning geeft ons hoop of vertrouwen dat we in ieder geval rond dat percentage kunnen blijven doorgaan, dan zal dividend prominent op de agenda komen te staan.

André Jorna:

Dat is mooi eigenlijk. Eindelijk, het heeft lang geduurd, maar we zien de toekomst hoopvol tegemoet.

Voorzitter:

Niet te vroeg juichen, meneer Jorna.

André Jorna:

Nee, nee, dat weet ik. De berekening van de '*free cashflow*' kan ik hieraan koppelen. De meest gangbare berekening van '*free cashflow*' is het bedrag wat uit de '*operations*' komt minus de kapitaalinvesteringen. Alleen TomTom telt daar de bijzondere uitgaven van de reconstructie die toegepast is bij op. Daarom komt TomTom op €32 miljoen en ik op €20 miljoen.

Taco Titulaer:

De reorganisatielasten?

André Jorna:

Ja, de reorganisatielasten, die telt u erbij op en dat is volgens mij ook cash out.

Taco Titulaer:

Ja, ben ik helemaal met u eens, dus dat gaan we ook niet meer doen. Dat hebben we destijds zo aangekondigd in 2022.

André Jorna:

U doet er niet geheimzinnig over. Alleen als je gaat meten straks voor die 10%...

Taco Titulaer:

Helemaal mee eens. We zullen die reorganisatie kosten gewoon als negatieve '*cashflow*' behandelen.

André Jorna:

Moeten we die nog verwachten?

Taco Titulaer:

Reorganisatiekosten? Ja, reorganisaties horen bij elk bedrijf, maar we zullen dat niet meer uit de cijfers halen.

André Jorna:

Ja, ja, Nou oké, ik ben content en dan is er nog één vraag blijven hangen.

Taco Titulaer:

Ja, daar kom ik op terug. We hebben een aandelen inkoopprogramma van €50 miljoen, op dit moment is daar ongeveer 70% van voltooid. We willen het aandelen inkoopprogramma gebruiken om de aandelen in te trekken en van de beurs te halen. Daarnaast hebben we nog eens ongeveer 2,6 miljoen aandelen in depot. Dat is om verwatering voor personeelsprogramma's tegen te gaan. De verwatering dit jaar schatten we in op 1 miljoen, dus die 2,6 miljoen is genoeg. Op het moment dat dat niet genoeg is, zullen we naast die €50 miljoen ook in gaan kopen om de verwatering tegen te gaan.

André Jorna:

Ja, maar waarom eigenlijk in de tweede lijn?

Taco Titulaer:

Dat was de kernvraag. We hebben beide gedaan. We hebben de eerste lijn gedaan en de tweede lijn. Het klopt dat we de laatste weken over de tweede lijn inkopen, dat is voor fiscale redenen positiever.

André Jorna:

Het is altijd mooi om de fiscus als argument te gebruiken. Alleen ik snap het niet. Kunt u uitleggen waarom het fiscaal aantrekkelijker is om van één van de twee partijen die ik net noemde in te kopen? Waarom is dat fiscaal voor TomTom aantrekkelijk, dan wel voor de partijen die ik genoemd heb?

Taco Titulaer:

Omdat aandeelhouders die meer dan 5% houden bij de verkoop geen dividendbelasting hoeven te betalen. Wij betalen als bedrijf dividendbelasting voor inkopen via de eerste lijn, omdat wij geen dividendhistorie hebben.

André Jorna:

Ze zitten tussen de 5% en de 10% als ik de AFM volg. Als je dus gaat verkopen en je zakt door die 5% grens, dan moeten ze dat melden. Ze blijven gewoon zitten zoals ze nu zitten, dus voor die verkopende partij heeft het geen nut. Of zit ik er nou naast?

Taco Titulaer:

Als wij inkopen via de eerste lijn, moeten wij dividendbelasting betalen als bedrijf.

André Jorna:

En in tweede lijn niet? Dus dat is het fiscale voordeel.

Taco Titulaer:

Ja, uiteindelijk is het ook voor de kleine aandeelhouders gunstiger, omdat we geen dividendbelasting betalen.

André Jorna:

Uiteindelijk als je heel veel geduld hebt wel, alleen als je via de eerste lijn inkoop dan krijg je een koers opdrijvend effect, wat natuurlijk niet in het voordeel van TomTom is, maar wel van de belegger.

Taco Titulaer:

De tweede lijn kan ook leiden tot aankoop in de publieke markt.

André Jorna:

Dus het kan beide.

Taco Titulaer:

Ja.

André Jorna:

Oké, dank u.

Voorzitter:

Ja, wie kan ik verder nog het woord geven voor vragen op dit punt?

Ik zie dat er verder geen vragen zijn op dit agendapunt. Dan kunnen we nu verder met het volgende agendapunt, nummer vier. Dat is tevens het eerste punt waarover gestemd kan worden.

#### 4. Adviserende stem met betrekking tot het 2023 Remuneratierapport

##### Voorzitter:

Agendapunt vier betreft het Remuneratierapport. U heeft allen kennis kunnen nemen van het Beloningsbeleid van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen, zoals beschreven in het Remuneratierapport. Ik verwijs daarbij naar de pagina's 50 tot en met 61 van het jaarverslag 2023. Het Remuneratierapport is ook gepubliceerd op de TomTom-website. De Algemene Vergadering kan elk jaar een adviserende stemming uitbrengen op het Remuneratierapport met betrekking tot de implementatie van het Beloningsbeleid in het jaar in kwestie. Het voorstel is om een positieve adviesstem uit te brengen. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van onze Remuneratiecommissie, Marili 't Hooft-Bolle, die een verdere toelichting zal geven.

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

Dank je, Derk. Goedemorgen allen hier aanwezig. Ik geef hierbij graag een korte toelichting op het huidige beloningsbeleid zoals deze in 2023 van toepassing was. Het Beloningsbeleid van TomTom voor zowel de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen is in 2020 door de Algemene Vergadering goedgekeurd. De voornaamste beloningscomponenten voor de Raad van Bestuur bestaan uit een drievoudig element. Ten eerste een basissalaris, ten tweede een op cash gebaseerde korte termijn beloningsregeling, waarbij Location Technology omzet en 'free cash flow' als financiële KPIs gelden en de Employee Engagement Score als niet-financiële KPI. Het laatste component is een op aandelen gebaseerd lange termijn beloningsregeling, bestaande uit RSUs, 'Restricted Stock Units', met een 'performance underpin'. Het Remuneratierapport beschrijft het Beloningsbeleid en de initiatieven die wij hebben genomen naar aanleiding van de gesprekken die wij hebben gevoerd met Eumedion, de VEB, ISS, Glass Lewis en de Ondernemingsraad. Wij stellen de interactie met deze belanghebbenden zeer op prijs en zullen dit voortzetten in 2024.

Naast informatie over de prestatiecriteria bij de korte termijn beloningsregeling, hebben wij verder wederom inzicht gegeven in de marktcontext voor het aantrekken van technologie talent, waar wij, vooral in de Verenigde Staten, nog steeds zien dat TomTom grotere RSU-pakketten dient aan te bieden. Dit verkleint de afstand tussen de beloningsniveaus van de Raad van Bestuur en een aantal senior management leden.

Dan wil ik bij dezen ook even een toelichting geven op de daadwerkelijke toekenning van de variabele beloningen in 2023. Location Technology heeft boven verwachting gepresteerd in 2023. De 'targets' voor Location Technology zijn dan ook met 119% behaald. Daarnaast zijn de 'targets' voor de 'free cashflow' met 110% gehaald. Voor de Employee Engagement Score geldt de gemiddelde score van de in april en november afgenomen werknemersenquête van respectievelijk 77 en 75. Dit resulteert in een score van 76, waardoor 100% van deze KPI is bereikt. De gewogen prestatie op de drie prestatiecriteria resulteert in een bonus voor de CEO van 89%, als % van het basissalaris, en 71% voor de andere twee leden van de Raad van Bestuur. De Raad van Commissarissen heeft geen aanleiding gezien af te wijken van de uitkomst conform beleid.

Met betrekking tot de lange termijn beloning: ons huidige beloningsbeleid voorziet in de mogelijkheid voor de Raad van Commissarissen te besluiten geen aandelen in de vorm van RSUs toe te kennen in het geval van uitzonderlijke markt en/of bedrijfsomstandigheden (de zogenaamde "performance underpin"). Zoals ieder jaar heeft zowel de Raad van Commissarissen als de Remuneratiecommissie in 2023 zorgvuldig beoordeeld of zich omstandigheden voordeden die de waarde creatie op lange termijn bedreigden. De Raad van Commissarissen heeft daarbij, met inbegrip maar niet beperkt tot, gekeken naar de volgende aspecten:

- 1) zijn de marktomstandigheden zodanig dat de toekenning moet worden aangepast?
- 2) zijn er ontwikkelingen geweest die de lange termijn waardecreatie bedreigen vanuit een operationeel dan wel financieel perspectief?
- 3) ontwikkelt de langetermijnstrategie zich in lijn met de verwachtingen?
- 4) wat is de correlatie tussen de totale beloning van het bestuur en de rest van de onderneming?

Ook in 2023 was dit een gedegen proces dat tot de conclusie heeft geleid dat er geen reden is om van het beleid omtrent de RSU-toekenning af te wijken. De lange termijn beloning in de vorm van RSUs is dan ook conform beleid toegekend. Ik dank u allen voor het vertrouwen dat u in ons als Raad van Commissarissen daarbij heeft gesteld. Terug naar jou, Derk.

Voorzitter:

Dank je Marili. Zijn er vragen over het in 2023 gevoerde beloningsbeleid?

André Jorna:

Dank u, voorzitter. Even weer terugkomend op die *'free cashflow'*. Dat is een component in die remuneratie. We hebben het er net al even over gehad. Als ik het goed begrijp heeft u in de toekenning de uitgaven ten aanzien van de reorganisatie kosten niet gehonoreerd daarin?

Marili 't Hooft-Bolle:

U bedoelt dat we die eruit hebben gehaald?

André Jorna:

Ja, dat zou u moeten doen, maar dat heeft u niet gedaan. U bent uitgegaan van die €32 miljoen.

Marili 't Hooft-Bolle:

We hebben dat als een eenmalig, laat ik zeggen, niet operationeel item beschouwd.

André Jorna:

Nee, maar u gaat uit van €32 miljoen en dat is eigenlijk 20 plus 12. De 20 is operationeel en 12 is die bijzondere last en die telt u erbij op.

Marili 't Hooft-Bolle:

Misschien kan Taco hier nog wat aan toevoegen.

Taco Titulaer:

Ik kan het niet meer met u eens zijn. Ik beloof hierbij dat het in de toekomst niet meer meegenomen wordt. Het verschil is dat, zoals we het gecommuniceerd hebben in het persbericht, we gezegd hebben dat we het uit de *'targets'* zouden halen. Dus de remuneratie die richting de management board ging was conform de *'guidance'* en de *'targets'* die we extern hebben gecommuniceerd. Dus in het persbericht staat expliciet dat we naar de *'free cashflow'* exclusief *'restructuring costs'* kijken.

André Jorna:

U maakt er ook geen geheim van hoor, maar het is vreemd als je van *'cash out'* uitgaat, dat je het dan niet in de *'free cashflow'* meeneemt.

Jack de Kreij:

Om elk misverstand te voorkomen. Want als ik u goed begrijp bent u bang dat er een beloning betaald zou worden in verband met het niet meenemen van die reorganisatiekosten in de vergelijking van *'target'* en *'actuals'*.

André Jorna:

Niet bang hoor.



Jack de Kreij:

Nee, maar wat de CFO net uitlegt: in die vergelijking tussen 'target' en 'actuals' speelt die factor geen rol en heeft daar dus geen invloed op.

André Jorna:

Ja, maar u had dus ook nog een andere definitie van 'free cashflow' kunnen pakken.

Jack de Kreij:

Maar je pakt ook altijd, dat weet u ook, een vorm van 'quality of earnings'.

André Jorna:

Ja, als je maar aan hetzelfde 'target' meet, dan kom je altijd goed uit. Dus ik snap het.

Voorzitter:

Volgens mij zijn we het ook voor de toekomst inmiddels eens.

André Jorna:

Ja, ja, oké.

Voorzitter:

Zijn er verder nog vragen op dit punt? Dat is niet het geval.

Dan gaan we nu over tot stemmen over dit agendapunt. Mag ik u allen verzoeken uw stem uit te brengen? U kunt dat nu doen. Ik moet er altijd weer een beetje inkomen, maar volgens mij is nu de stemming gesloten en ik stel vast dat dit standpunt met 87,29% is aangenomen. Hiermee heeft de Algemene Vergadering dus een positieve advies stem uitgebracht. Dan gaan we over naar het volgende agendapunt. Dat is weer geen stempunt overigens.

## **5. Toepassing van de Nederlandse Corporate Governance Code**

Het gaat over de Corporate Governance Code. Dit agendapunt is een direct gevolg van de herziening van de Nederlandse Corporate Governance Code in 2022, waarin vennootschappen verzocht worden om de toepassing van de herziene Code tijdens de Algemene Vergadering te bespreken. Aangezien wij streven de herziene Code zo volledig mogelijk toe te passen, willen wij de discussie over de toepassing graag met u voeren.

Voorzitter:

U heeft allen kennis kunnen nemen van onze uiteenzetting over de toepassing van de herziene Code in ons jaarverslag 2023. Ik verwijs hierbij naar de sectie 'Governance' als opgenomen op pagina 35 tot en met 37, alsmede de 'Management Board Statements' op pagina 69 en 70. Hierin kunt u onder meer lezen dat ons beleid mede wordt bepaald door de aanbevelingen in de herziene Code. Verder heeft u kunnen lezen dat aan alle aanbevelingen uit de Code voldoen, met uitzondering van aanbeveling 3.1.2. onder (v) en 4.3.3.

De eerste aanbeveling, 3.1.2. onder (v) betreft het beloningsbeleid en de koppeling van variabele beloningen aan vooraf vastgestelde en meetbare prestatie criteria die overwegend een lange termijn karakter hebben. Onder ons huidige beloningsbeleid voldoen we niet aan deze aanbeveling. Indien het voorgestelde beloningsbeleid vandaag wordt aangenomen, voldoet TomTom wel aan deze aanbeveling.

Dan kom ik aan het tweede punt. Aanbeveling 4.3.3. stelt de Algemene Vergadering in de gelegenheid om het bindende karakter te ontnemen in geval van benoeming of ontslag van een bestuurder of commissaris. De herziene Code schrijft voor dat een volstreekte meerderheid is vereist om een dergelijk besluit te nemen is en hiervoor is de grootte van het geplaatste kapitaal dat ter vergadering is vertegenwoordigd niet relevant. Volgens onze statuten is een versterkte meerderheid van tweederde nodig om een dergelijk besluit te nemen, ervan uitgaande dat tenminste de helft van het geplaatste kapitaal ter vergadering is vertegenwoordigd. Dit is dus een hogere drempel dan in de aanbeveling staat. Wij wijken af van deze aanbeveling, omdat we van mening zijn dat de continuïteit in onze Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen essentieel is in het verwezenlijken van onze duurzame lange termijn waardecreatie.

U wordt bij dezen uitgenodigd om vragen te stellen op dit punt. Meneer Jorna, wat krijgen we nu?

André Jorna:

Het is zo duidelijk.

Voorzitter:

Dank u wel. Zijn er nog andere vragen? Dit is niet het geval. Dan gaan we door naar agendapunt zes en dat is weer een stempunt.

## 6. Vaststelling van de jaarrekening 2023

Voorzitter:

De Algemene Vergadering wordt gevraagd om de officiële ESEF-versie van de jaarrekening over het boekjaar 2023 vast te stellen. De jaarrekening is gecontroleerd door EY. De accountantsverklaring van EY is opgenomen op pagina 112 tot en met 118 van het jaarverslag. Ik geef graag het woord aan de voorzitter van de Audit Commissie, Jack de Kreij, die dit onderwerp nader zal toelichten.

Jack de Kreij:

Dank je wel, Derk. U heeft allen kennis kunnen nemen van de jaarrekening die ook, zoals Derk net toelichtte, in het zogenaamde ESEF-formaat, 'European Single Electronic Format', bij de AFM is gedeponeerd. In het jaarverslag is de jaarrekening opgenomen op pagina 72 tot en met 109 en daarin zijn met name de balans, de winst- en verliesrekening en de 'cashflow' ontwikkelingen nader toegelicht.

Belangrijke onderwerpen die de Auditcommissie in het jaar 2023 heeft behandeld zijn toegelicht op pagina 47 en 48 en betreffen onder meer, jaarlijks terugkerend, de complexe verslaggevingsvraagstukken met betrekking tot omzetverantwoording. Er is een vrij complexe standaard, IFRS-15, die voorschrijft hoe je al die contracten vertaalt naar zogenaamde 'performance obligation moments', en dat wordt al jaren zeer 'stringent' op de voet gevolgd. Denk dan ook aan de bij IFRS-15 behorende balansposten, want je hebt dan ook uitgestelde omzet die je nog niet mag verantwoorden. Dat is ook de reden dat er naast de 'accounting revenues' ook operationele 'revenues' worden gerapporteerd door TomTom, om u een zo goed mogelijk inzicht te geven in hoe alles verloopt. Uiteraard hadden we ook aandacht voor posten als 'goodwill', immateriële activa en ook andere onderwerpen zoals cybersecurity, de 'control frameworks' en de compliance zijn daarbij uitgebreid aan de orde geweest, alsmede de bevindingen van zowel de interne als de externe accountant.

In 2023 hebben we tevens aanvullend aandacht besteed aan de toekomstige rapportage onder de zogenaamde CSRD-richtlijnen. Vooral omdat de onderneming zich natuurlijk aan het voorbereiden is om over dit jaar, 2024, al die datapunten op basis van 'double materiality matrix' analyses te gaan rapporteren en dat vereist een nauwe afstemming tussen de onderneming en de accountant.

We willen nu de mogelijkheid geven aan Tom de Kuijper van Ernst & Young, om een aantal belangrijke punten uit de controle en accountantsverklaring over 2023 toe te lichten. Zoals al toegelicht door Derk, was dit het laatste jaar dat zij de controle hebben gedaan bij TomTom en ik wil Tom alvast hartelijk danken voor niet alleen de constructieve samenwerking, maar ook voor de zeer efficiënte transitie naar de nieuwe accountant PricewaterhouseCoopers. Als u vragen hebt over de controlewerkzaamheden, de aanpak, de reikwijdte, of de controleverklaring, dan nodigen wij u uit om ook die vragen aan de accountant te stellen.

#### Tom de Kuijper:

Dank, meneer de Kreij. Graag maak ik even gebruik van het moment om toelichting te geven op onze controle 2023. Mijn naam is Tom de Kuijper, ik was de externe accountant van TomTom, want dit was inderdaad ons laatste jaar als externe accountant van TomTom.

Allereerst de reikwijdte van onze controle. We hebben de enkelvoudige en de geconsolideerde jaarrekening van TomTom gecontroleerd. Dat betekent ook dat wij kijken naar het bestuursverslag en daarin opgenomen de toelichtingen zoals het remuneratierapport, maar ook de Corporate Governance Code. Dit jaar hebben we ook een beoordelingsopdracht uitgevoerd op het hoofdstuk '*Sustainability*', zoals u kunt vinden op pagina 16 van het jaarverslag.

Allereerst de controle. Ik ben zelfstandig eindverantwoordelijk voor de controle, maar ik kan de controle niet alleen doen. Ik maak daarvoor gebruik van een team van professionals die TomTom ook goed kennen, maar daarnaast ook van specialisten op het gebied van fraude, waarderingen, pensioenen, IT en IFRS. Een belangrijk onderdeel van onze controle is de bepaling van de materialiteit. Op pagina 112 van de jaarrekening heeft u kunnen zien dat wij deze hebben vastgesteld op 1% van de omzet, consistent met vorig jaar, en dat is €5,8 miljoen.

Dat betekent ook dat wij controleverschillen boven de €290.000 rapporteren aan de Raad van Commissarissen en het management. Een ander belangrijk onderdeel is het bepalen van onze risico's. Risico's ten aanzien van continuïteit, cybersecurity werd al meerdere malen genoemd tijdens deze vergadering, maar ook zaken als bijvoorbeeld individuele posten zoals '*goodwill*'. Op het moment dat die risico's dusdanig van belang zijn, noemen wij dat een kernpunt in onze controle. Daar werd ook al aan gerefereerd door de heer de Kreij. Location Technology en met name de omzetverantwoording van Location Technology is voor ons zo'n kernpunt in de controle. Meer specifiek de verslaggevingsregels die erg complex zijn, maar ook de aannames ten aanzien van bijvoorbeeld het gebruik van bepaalde producten van TomTom in bepaalde Automotive contracten. Daarnaast ook individuele verkoopprijzen bij contracten met meerdere elementen, en hoe die precies bepaald zijn. Daarvan hebben wij vastgesteld dat deze schattingen en aannames consistent zijn toegepast en niet beïnvloed zijn door management, maar ook dat deze redelijk zijn. Hiernaast hebben we natuurlijk ook verschillende andere posten in de jaarrekening die gebruik maken van schattingen. Ook deze schattingen vinden wij redelijk. Dat heeft er dan ook in geresulteerd dat ik een goedkeurende controleverklaring heb verstrekt op 2 februari 2024. Bij zowel de enkelvoudige als de geconsolideerde jaarrekening van TomTom. Dat betekent ook dat het bestuursverslag in overeenstemming is met wet- en regelgeving, en in overeenstemming is met de jaarrekening, inclusief het remuneratierapport. Ook hebben wij een goedkeurende beoordelingsverklaring afgegeven bij het '*Sustainability*' hoofdstuk.

Ten slotte geef ik dan nog even een toelichting op de samenwerking van mij als accountant met TomTom. Ik schuif elk kwartaal aan bij de Auditcommissie en één keer per jaar bij de voltallige Raad van Commissarissen. Daar bespreken we verschillende onderwerpen. Ik merk op dat in die vergadering er voldoende tijd en ruimte is voor mijn rol als accountant en ook alle aanbevelingen en bevindingen die we hebben in onze controles serieus worden opgevolgd. Hiernaast hebben wij veelvuldig overleg met het bestuur en met management, met name ook de CFO, over de verschillende samenwerkingen. Ook wordt de informatie die we van TomTom krijgen op proactieve wijze gedeeld. De relatie zou ik willen karakteriseren als integer en transparant en daar zou ik het voor nu even bij willen laten.

Ik ben uiteraard beschikbaar voor vragen. En dan terug naar u, meneer de voorzitter.

Voorzitter:

Wie mag ik hierover het woord geven?

André Jorna:

Dank u wel. Ja, voorzitter, de laatste keer dat de accountant optreedt hier in dit gremium, dus moeten we wel een paar vragen aan hem stellen.

Tom de Kuijper:

Ja, zeker. Ik hoopte er al een beetje op.

André Jorna:

U baseert uw controle heel erg op de interne controle die TomTom zelf heeft. De onafhankelijkheid van die interne controle is een aparte afdeling denk ik, maar is die groot genoeg? Staat deze ver genoeg van de operationele kant om zaken die niet goed zijn, zoals journaalposten die ter elfder ure worden aangereikt, om die te beoordelen en tegen te houden. Hoe sterk is die interne controle?

Tom de Kuijper:

Naar mijn mening zijn er voldoende '*checks and balances*' om te zorgen dat die interne beheersing voldoende is en als wij daar ook aanbevelingen hebben - we hebben altijd de aanbeveling als accountant om zaken beter te maken - dan bespreken we dat met management. Mijn conclusie is dat die voldoende zijn en daar maak ik mij geen zorgen over.

André Jorna:

Maar die observaties van u ten aanzien van die interne controle, dat is een wezenlijk onderdeel, denk ik, ook voor de nieuwe accountant. Die observaties die u in de '*Management Letter*' aangeeft, als u een jaar daarna terugkijkt, zijn ze dan opgevolgd of zijn ze nog steeds observaties?

Tom de Kuijper:

Ik ben nu vier jaar externe accountant geweest van TomTom en, zoals ik ook eerder aangaf, de punten die wij aandragen worden serieus opgevolgd en ik zie jaar op jaar ook dat deze punten geadresseerd worden en elk jaar verbeteren.

André Jorna:

U had nu de laatste keer de kans om nog eens lekker uit te halen. Wat heeft u in de '*Management Letter*' dit jaar aangegeven?

Tom de Kuijper:

Ik ga niet op individuele punten in uit onze '*Management Letter*'. Op het moment dat het van dusdanig belang is, dan neem ik het op in mijn controleverklaring. Dat zijn met name aanbevelingen, aanscherpingen ten aanzien van bijvoorbeeld documentatie en dat soort zaken.

André Jorna:

Dat had ik verwacht, maar u had nu de mogelijkheid nog voor de laatste keer om de Raad van Commissarissen toch op het goede spoor te zetten en een mooie observatie te doen. U hoeft niet te vertellen wat, maar heeft u bijvoorbeeld opmerkingen gemaakt over cybersecurity of de beloningen?

Tom de Kuijper:

Ik zie mijn rol als externe accountant toch net iets anders. Het is niet mijn doel om nog een keer goed uit te halen, laat ik dat vooropstellen. Wat ik wel graag wil vermelden is dat de zaken waar de Raad van Commissarissen zich mee bezig houdt en hoe de Auditcommissie toezicht houdt op het management, dat dat de juiste zaken zijn. Daar horen ook onderwerpen zoals cybersecurity bij, wat de heer De Kreij aangegeven heeft, en wij hebben daar uiteraard in onze controle ook aandacht voor.

André Jorna:

Tot slot, wie was uw OKB?

Tom de Kuijper:

Een andere externe accountant binnen EY. Wilt u daar een naam voor hebben?

André Jorna:

Nee, nee. Het gaat mij erom dat uw OKB zich binnen uw eigen organisatie bevindt. Staat die ver genoeg en is die kritisch genoeg om te zeggen van: "joh, doe je werk maar een keer over, want dit kan niet door de beugel"?

Tom de Kuijper:

Een goede vraag, maar wij hebben daar denk ik een constructieve dialoog mee. Mijn ervaring is dat als ik mijn OKB tijdig en volledig informeer, hij kritische vragen stelt. Soms ook goede vragen, waar wij zelf niet aan gedacht hebben. Dus ik denk dat het een effectieve maatregel is om te komen tot een betere controle. Dat doen we op een constructieve wijze.

André Jorna:

Dus het is niet de slager die zijn eigen vlees keurt.

Tom de Kuijper:

Nee, ik heb verder geen enkele relatie.

André Jorna:

Hij is onafhankelijk genoeg. Dank u.

Voorzitter:

Dank u wel. Zijn er verder nog vragen op dit punt? Voordat we overgaan tot stemming, wil ik ook Tom bedanken voor de constructieve samenwerking in de afgelopen jaren. We zullen je missen, maar ik kan de aandeelhouder geruststellen, want we komen er wel overheen.

Voorzitter:

Dan kunt u nu uw stem uitbrengen op dit punt. Stemming is geopend. Ik stel vast dat dit stempunt met 100% is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft hiermee de officiële ESEF-versie van de jaarrekening over boekjaar 2023 vastgesteld. Dan gaan we over naar het volgende agendapunt nummer zeven. Dat is wederom een stempunt.

## **7. Decharge van de leden van de Raad van Bestuur**

Voorzitter:

De 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 het boekjaar 2023, voor zover deze taakvervulling blijkt uit het jaarverslag, de jaarrekening of uit informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt. Zijn er nog vragen over dit onderwerp?

Als er geen verdere vragen zijn, gaan wij over tot stemmen over dit agendapunt. Mag ik u allen verzoeken uw stem in te voeren? Ik stel vast dat dit standpunt met 99,77% is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft derhalve decharge verleend aan de leden van de Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid over boekjaar 2023.

We gaan door met het volgende agendapunt, nummer acht.

## 8. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen

### Voorzitter:

Dit agendapunt is vergelijkbaar met agendapunt zeven, alleen wordt nu voorgesteld om aan de leden van de Raad van Commissarissen die in 2023 in functie waren decharge te verlenen voor de vervulling van hun taak gedurende het boekjaar 2023, voor zover daarvan blijkt uit het jaarverslag of de jaarrekening of informatie die anderszins aan de Algemene Vergadering is bekendgemaakt. Zijn er nog vragen over dit onderwerp?

Als er geen verdere vragen zijn, gaan we over tot stemmen. Mag ik u verzoeken allemaal uw stem in te voeren? Ik stel vast dat dit stempunt met 99,39% is aangenomen. De Algemene Vergadering heeft decharge verleend aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gevoerde bestuur over het boekjaar 2023.

## 9. Wijziging van het beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur

### Voorzitter:

Dan komen we aan bij agendapunt negen en dat betreft het beloningsbeleid voor de Raad van Bestuur. Het is een stempunt. Zoals eerder al aangegeven, heeft TomTom een beloningsbeleid voor de leden van de Raad van Bestuur dat is goedgekeurd op 15 juni 2020. De Raad van Commissarissen stelt voor het beloningsbeleid van het bestuur te wijzigen. Indien dit voorstel wordt aangenomen, dan is het gewijzigde beloningsbeleid van kracht per 1 januari 2024. Ik geef graag het woord aan Marili om dit verder toe te lichten.

### Marili 't Hooft-Bolle:

Dank je, Derk. In het afgelopen jaar hebben wij bij TomTom inderdaad grondig nagedacht over hoe we onze bestuurders het best kunnen belonen. We hebben een wereld in verandering gezien en hebben begrepen dat we onze beloningsstructuren moeten aanpassen om relevant te blijven. Onze gesprekken met u, de aandeelhouders, belanghebbenden organisaties, en onze werknemers hebben ons waardevolle inzichten opgeleverd. We hebben geluisterd en geleerd, en hebben deze kennis gebruikt om het beloningsbeleid van ons bestuur te herzien.

We hebben opgemerkt dat onze totale directe beloning voor het bestuur structureel onder de mediaan van het marktniveau van onze 'peer-group' uit 2020 is gebleven. Daarom zijn we van plan de vergoeding van het bestuur beter af te stemmen op de marktniveaus van onze vernieuwde 'peer-group'.

Daarnaast hebben wij de herziening van het beloningsbeleid aangegrepen om onze LTI-beloningsstructuur te wijzigen, en een op prestatie gebaseerd lange termijn beloningsplan te introduceren in lijn met de verwachtingen van onze stakeholders. Ik licht graag eerst even de benchmark en het herzieningsproces toe, voordat ik het plan verder introduceer.

Wij hebben de samenstelling van de vernieuwde 'peer-group' zorgvuldig geanalyseerd. Deze bijgewerkte 'peer-group' houdt rekening met geografie, industrie en sector, omvang en governance-model. In de 'peer-group' selectie zijn vervolgens nog additionele criteria toegevoegd zoals de omzet, werknemersomvang, totale activa en de marktkapitalisatie. Voor de selectie was het relevant dat er ten minste drie van de vier overeenkomsten waren. Deze 'peer-group' bestaat uit Europese en Amerikaanse bedrijven, waarbij we ervoor zorgen dat meer dan de helft van de 'peer-group' uit Europese bedrijven bestaat.

Daarnaast is het relevant op te merken dat bij TomTom onze mensen en ons talent cruciaal zijn voor het verwezenlijken van onze visie en strategie. We hebben ervoor gezorgd dat onze vergoeding concurrerend is met de bedrijven waarmee we strijden om talent.



We streven ernaar om de totale directe compensatie rond het mediane niveau van deze 'peer-group' te positioneren. Onze huidige positie op het 27<sup>e</sup> percentiel van de 'peer-group' vormt een risico voor het aantrekken van eventueel nieuw en gekwalificeerd talent. Daarom stellen we een verhoging van de LTI-target percentages voor, wat samenvalt met de introductie van een op prestatie gebaseerde lange termijn beloningsplan. Als gevolg stappen we dan ook volledig af van het huidige RSU-beleid.

We stellen vandaag dan ook voor om een 'Performance Share-plan' te introduceren voor de LTI, dus voor de lange termijn 'incentive'. Het doel van dit plan is om de totale directe compensatie rondom dat mediane niveau van onze 'peer-group' te positioneren als de prestatiedoelen worden gehaald. Om die aanpassing door te voeren, introduceren wij doelstellingen op basis van zowel financiële als niet-financiële maatstaven, welke bij 100% volbrenging zullen leiden tot een uitkering van aandelen van 310% van het basissalaris voor de CEO en 240% voor de andere leden van de Raad van Bestuur. Met het aanpassen van het risico-rendementsprofiel zal tegelijkertijd de totale compensatie zowel qua structuur als qua targets in lijn komen met de mediaan van de 'peer-group'.

Voor de eerste 'vesting' periode, welke loopt van 2024 tot 2026, heeft de Raad van Commissarissen zijn de volgende prestatie criteria gekozen: 'relative total shareholder return', waarbij wij een weging van 70% op deze KPI zullen toepassen en dan vervolgens drie gelijkmatige criteria met een weging van 10%, namelijk: medewerkerstevredenheid, diversiteit en CO<sub>2</sub>-reductie.

We zijn ervan overtuigd dat dit plan in het belang is van alle stakeholders van TomTom en dat het aanzienlijk zal bijdragen aan het toekomstig succes van ons bedrijf.

Ik dank u hartelijk voor uw tijd en uw bijdrage en laat nu een ruimte om daarover vragen te stellen.

Voorzitter:

Zijn er vragen over dit onderwerp?

André Jorna:

Ja, dank u, voorzitter. Voorzitter, toen we dit lasen wil ik niet zeggen dat de vlag in Den Haag uitging, want daar vlaggen ze vaak, dus het valt niet zo erg op. We waren verrast en vol verbazing, want als ik de argumenten van de vorige Algemene Vergadering weer naar voren haal, dan was die RSU een onmisbaar instrument. Ik heb het opgeschreven: "het is een superieur beloningsinstrument", wat het eigenlijk ook wel is, "de voorspelbaarheid is perfect", "het is eenvoudig en transparant" en "het is gebruikelijk in de technologie industrie". Dus kunt u aangeven waarom u een zo goed instrument nu aan de kant schuift en daar voor 70% de TSR in de plaats stelt? Ja, en dan moeten zowel het dividend en het koersniveau toch behoorlijk aanpassen, want anders blijft 'veel maal nul, nul'. Dus we hebben hoop voor de beleggers dat er nu een andere wind gaat waaien. Wat dat betreft zijn we blij, maar ook verbaasd dat u een in uw woorden "zo'n goed instrument" aan de kant schuift.

De tweede vraag is: die RSU gaat weg bij de Raad van Bestuur, maar het was in de werving van talent een element wat de mensen een belang in het bedrijf gaf. Wordt die daar wel gehandhaafd of gaat hij daar ook op de schop?

Voorzitter:

Oké, laat mij het eerste deel van die vraag beantwoorden, omdat u mij rechtstreeks aanspreekt op mijn betoog van vorig jaar. Er zijn eigenlijk twee redenen voor. Het was toen een superieur instrument, omdat we die fundamentele verandering in de onderneming maakten en dat het heel moeilijk was om daar concrete doelen aan te koppelen. Als je allemaal rond de nul zit qua resultaten, dan kunnen kleine uitslagen leiden tot hele hoge of hele lage uitkeringen. Het was in dat opzicht meer een "startup-achtige" onderneming en daarom hebben we toen gekozen voor RSUs.

Inmiddels is het stabiel, meer voorspelbaar en meer te plannen wat wij verwachten als een goede, slechte en een uitstekende prestatie. Daarom hebben we nu gekozen voor 'performance shares', mede omdat wij neigen om naar onze aandeelhouders te luisteren. Vorig jaar heeft u nog een vlammend betoog gehouden dat we toch wel weer naar 'performance shares' zouden moeten. Dus ongeacht wat ik zelf vind, ja, de aandeelhouders zijn belangrijk en het kan nu ook weer, omdat we met TomTom na die koerswijziging stabiel te voorspellen zijn. Dat is de reden. Voor het tweede deel van de vraag geef ik het woord weer aan Marili.

Marili 't Hooft-Bolle:

Het tweede deel van de vraag is natuurlijk een punt voor de Raad van Bestuur. U vraagt eigenlijk of de andere mensen binnen TomTom dan ook 'performance criteria' krijgen. Naar ik heb begrepen is het ook de bedoeling om dat gedeeltelijk te doen, maar ik kijk hiervoor ook even naar de Raad van Bestuur voor de invulling daarvan.

Voorzitter:

Harold, wil je daar iets over zeggen?

Harold Goddijn:

Ja, zeker. Het Senior Leadership Team zit allemaal op dezelfde lijn en op dezelfde prestatie criteria. Dus dat leidt er ook toe dat binnen het bestuur alle neuzen dezelfde kant op staan.

Voorzitter:

Zijn er verder nog vragen op dit punt?

André Jorna:

Ik was nog niet klaar hoor. We weten nou waarom u het gedaan hebt. Het is meer te plannen en het is stabiel geworden. Het is vanuit die startup situatie in de nieuwe organisatie wat beter voorspelbaar en daarom zijn jullie overgegaan. Dan heb je de 'multiplier', die wordt fors verhoogd, omdat er ook risico wordt gelopen. Alleen als je gaat kijken naar punt 7.4 van de toelichting, daar zijn andere percentages genoemd als dat u in het bericht zelf plaatst: 310% voor de CEO, maar in 7.4 staat 465%.

Marili 't Hooft-Bolle:

Ja, dat even ter verklaring. Het één is 'on target', bij het 100% halen en de maximale 'stretch' voor extra acceleratie daarboven is het bovenste getal, dus bij uitzonderlijke 'performance'.

André Jorna:

Dan hebben we in een bericht die 70% van de TSR en die andere 10% 'targets' gekregen. Maar we missen nog steeds de staffel: 'at target', maximum en minimum. Waarom is die niet publiekelijk gemaakt?

Marili 't Hooft-Bolle:

Daar hebben we twee redenen voor. Eén is dat er concurrentiegevoelige informatie bij zit en twee is dat wij ook volgen wat de markt doet. Dus die zullen wij 'disclosen' bij het daadwerkelijke wel of niet 'vesten' van die 'performance stock unit'.

André Jorna:

De markt geeft altijd een staffel aan dat als 'at target' gehaald wordt, dan is het 100%. Wat die norm is, dat is koersgevoelig en ook concurrentiegevoelig. Wat de 'target' is, daar vraag ik niet om, ik vraag wel hoe de opbouw is. Wat is minimaal, maximaal en 'at target', dat ontbreekt in uw toelichting.

Marili 't Hooft-Bolle:

Dan heb je de target toch nodig? Ik begrijp niet helemaal waar u op doelt.

André Jorna:

Als u afsprekt dat de TSR wordt gemeten aan de MSCI World Small Cap Index, dat zijn 900 bedrijven. Wat is dan de norm waarop je moet zitten om 'at target' te scoren?

Marili 't Hooft-Bolle:

Dat hangt natuurlijk af van de 'performance' van die index.

André Jorna:

Ja, uiteraard.

Marili 't Hooft-Bolle:

Dat zullen wij 'disclosen' bij de daadwerkelijke 'vest'.

André Jorna:

Dan geeft u dat aan van: "wij zijn op de 500e plaats van de 900 gekomen en dat was voor ons 'at target'." Dus achteraf.

Marili 't Hooft-Bolle:

Ja.

André Jorna:

Het was mooi geweest als 'at target' op 100% maximaal is. Nu heb ik met 7.4 het nieuwe percentage en het minimale zal een stuk minder zijn, daar ga ik wel vanuit dan.

Voorzitter:

Zijn er nog andere vragen, meneer Jorna, of van anderen?

André Jorna:

Nog één nabrander eigenlijk. In diezelfde toelichting staat dat het basissalaris maal twee of drie de 'target' is voor het verkrijgen van aandelen voor de Raad van Bestuur. Nou, de heer Goddijn, die zit daar ver boven, de heer De Taeye ook en de heer Titulaer eigenlijk helemaal niet. Worden er stappen genomen om het 0,7 niveau van de heer Titulaer op te krikken naar twee keer zijn basissalaris?

Voorzitter:

Taco, wil je daar iets over zeggen?

Taco Titulaer:

Over waarom ik ongeveer 50.000 aandelen heb op dit moment?

Voorzitter:

Nee, waarom je nog niet op tweemaal je basissalaris zit en of dat gaat gebeuren?

André Jorna:

En u bent al lang in dienst.

Taco Titulaer:

In het verleden hebben we voor de derde component van de LTI de opties gehad. Dat heeft helaas niks opgeleverd, jaar in, jaar uit. We zijn toen overgegaan op RSUs. Daar heb ik bij de eerste vesting cyclus alleen voor belastingtechnische redenen verkocht. De rest heb ik allemaal aangehouden en het duurt wat lang om dat aandeelhoudersbezit op te bouwen.

André Jorna:

Ja, ik was al bang dat het misschien een gebrek aan vertrouwen was, maar dat is het niet. Goed, dank u.

Voorzitter:

Als er verder geen vragen zijn dan gaan we over tot stemmen op dit agendapunt. Mag ik u allemaal verzoeken uw stem in te voeren? Dank u wel. Ik stel vast dat 81,15% een positieve stem heeft uitgebracht en dat het beloningsbeleid daarmee is aangenomen. Wij zullen deze uitslag in overweging nemen wanneer we het beloningsbeleid evalueren. We gaan door naar het volgende agendapunt.

André Jorna:

Valt dit u tegen? Wat was het verwachtingspatroon?

Voorzitter:

Wij zijn blij dat het meer dan 75% is. Aan mij is niet om een oordeel te hebben of ik daar nou teleurgesteld over moet zijn of niet. Je hoopt op instemming en die hebben we gekregen. Je hoopt op 100%. Ik kan niet inschatten waarom we geen 100% gehaald hebben zoals bij sommige andere punten. 81,15% vind ik een ruim mandaat om te zeggen: "we zijn op de goede weg".

## **10. Wijziging van het beloningsbeleid voor de Raad van Commissarissen**

Voorzitter:

Dan komen we nu aan bij agendapunt tien. Dat is de goedkeuring van het beloningsbeleid van de Raad van Commissarissen, ook een stempunt.

Naast het beloningsbeleid voor de leden van de Raad van Bestuur dat is goedgekeurd op 15 juni 2020, is op diezelfde dag ook het beloningsbeleid voor de leden van de Raad van Commissarissen goedgekeurd. De Raad van Commissarissen stelt voor het beloningsbeleid te wijzigen. Indien dit voorstel wordt aangenomen, dan is het gewijzigde beloningsbeleid van kracht per 1 april 2024. Ik geef wederom graag het woord aan Marili om dit verder toe te lichten.

Marili 't Hooft-Bolle:

Dank, Derk. De voorgestelde veranderingen voor het beloningsbeleid van de Raad van Commissarissen zijn het resultaat van een grondig onderzoek dat we hebben uitgevoerd in 2023. We hebben dit beleid in overweging genomen en zijn tot de conclusie gekomen dat er veranderingen nodig zijn om de toenemende inzet en verantwoordelijkheden van de leden van de Raad van Commissarissen nauwkeurig te weerspiegelen en de beloning in lijn te brengen met de lokale marktbeloningsniveaus. Dit is essentieel om het toezicht op de uitvoering van de strategie en prestaties van TomTom te waarborgen en om de RvC-leden passend te belonen voor het gebruik van hun vaardigheden en competenties bij het vervullen van hun taken.

Op basis van ons onderzoek stellen we de volgende belangrijke wijzigingen voor:

1. Het herijken van de referentiegroep om beter aan te sluiten bij de huidige omvang en het bedrijfsprofiel van TomTom.
2. Het afstemmen van de beloningsniveaus op de geactualiseerde referentiegroep.
3. Het afstemmen van de beloningen van de commissies. De Raad van Commissarissen is daarnaast voornemens om de Remuneratiecommissie te fuseren met de Selectie- en Benoemingscommissie om de inspanningen van de commissies gelijk te belonen.
4. De invoering van een indexeringsmechanisme om beloningsniveaus in lijn te houden met bredere economische en marktontwikkelingen.

Wij zijn van mening dat deze wijzigingen vitaal zijn om ervoor te zorgen dat ons beloningsbeleid relevant en eerlijk blijft. Ik nodig u nu uit om vragen te stellen over het voorgestelde beleid.

Voorzitter:

Zijn er vragen?

André Jorna:

Ja, bijna voor ieder punt. Dat indexering mechanisme. Daar is wel een toelichting op, vooral refererend naar bredere marktontwikkelingen. Waar moet ik aan denken? Inflatiecijfer of dat dat soort dingen?

Marili 't Hooft-Bolle:

Ja, we willen het iken aan wat er in de Nederlandse werknemerspopulatie van TomTom als indexatie wordt toegekend.

André Jorna:

Ja, dat is eventueel een CAO-ronde en eventueel een inflatiecijfer et cetera. Dat soort elementen vallen dan binnen de indexering. Maar is dat ook specifiek benoemd, zoals inflatiecorrectie? Het woord staat er wel, maar geen toelichting?

Marili 't Hooft-Bolle:

Wij willen meelopen met wat er in de bredere Nederlandse organisatie van TomTom wordt toegewezen.

André Jorna:

Ja, maar waarom die toelichting dan niet? Want er staat alleen maar "indexering mechanisme". Dus de oproep is: zet het wat duidelijker neer, want het is wel een beperking als je zegt dat het in de Nederlandse en niet in de Amerikaanse omgeving is.

Marili 't Hooft-Bolle:

Zoals u heeft kunnen zien is de '*peer-group*' voor de Raad van Commissarissen op de Nederlandse markt gebaseerd.

André Jorna:

Ja, dat is de Nederlandse omgeving. Ja, de Amerikaanse was beter geweest denk ik. Nou ja, eigenlijk kan je je ook afvragen waarom er niet aangesloten bij de '*peer-group*' die ook voor de Raad van Bestuur is gekozen. Waarom een andere '*peer-group*'?

Marili 't Hooft-Bolle:

Dat leek ons relevanter. Wij halen natuurlijk niet een heel werknemersapparaat naar binnen bij de Raad van Commissarissen. Het gaat alleen om de posities voor de RvC. Die opwaartse druk en het vinden van mensen in Amerika is daar een stuk minder van toepassing.

André Jorna:

Ik hoop dat ze dat gehoord hebben. Al die andere bedrijven die dat wel doen. Dank u.

Voorzitter:

Dank u wel. Nog andere vragen of opmerkingen over dit punt? Is niet het geval. Dan gaan we over tot stemmen. U kunt nu uw stem uitbrengen. Dank u wel. Ik stel vast dat 100% een positieve heeft stem heeft uitgebracht en dat het beloningsbeleid daarmee is aangenomen. Dat kan slechter, zou ik zeggen.

## **11. Herbenoeming van Alain De Taeye als lid van de Raad van Bestuur**

Voorzitter:

Agendapunt nummer elf betreft de herbenoeming van Alain De Taeye, omdat de vierjaarstermijn waarvoor hij als bestuurder is benoemd na deze Algemene Vergadering zal verlopen.

Alain werkt sinds 2008 bij TomTom en maakt sindsdien deel uit van de Raad van Bestuur. Alain's uitgebreide kennis en begrip van TomTom's bedrijfsvoering, zijn jarenlange ervaring, zijn gedrevenheid en de manier waarop hij zijn rol als lid van de Raad van Bestuur door de jaren heen heeft vervuld, zijn van grote waarde voor TomTom en haar belanghebbenden. De Raad van Commissarissen is dan ook verheugd dat Alain beschikbaar is om deze functie te blijven vervullen voor een periode van twee jaar. De Raad van Commissarissen heeft daarom bij unaniem besluit een bindende voordracht gedaan tot de herbenoeming van Alain als lid van de Raad van Bestuur voor een termijn van twee jaar, met ingang van vandaag – 17 april 2024. Deze termijn zal eindigen na de algemene vergadering in 2026. Ik geef nu graag de gelegenheid vragen te stellen. Zijn hierover vragen?

André Jorna:

Ja, geen vraag. Of misschien wel een vraag. Als we ook naar de heer Goddijn kijken. In 2025 loopt die termijn af. Beide heren zullen misschien uitkijken naar een pensioen, of niet, maar is er bij de Raad van Commissarissen al enig inzicht op om in de opvolging te voorzien?

Voorzitter:

Eén van de belangrijkste taken die we hebben, zoals u weet, is zorgen voor een eventuele opvolging bij gepland of ongepland vertrek. Dat heeft zeker onze aandacht en we zitten natuurlijk met een bijzondere situatie dat we een 'founder' als management lid hebben. Desalniettemin heeft het onze volledige aandacht. Eén van de van de bijverschijnselen van de gewijzigde strategie is dat wij sterk de indruk hebben dat op het tweede en derde echelon een aanzienlijke kwaliteitsimpuls heeft plaatsgevonden. Dan weet je natuurlijk nooit zeker of de juiste persoon er is op het moment dat het nodig blijkt te zijn, maar de kans daarop is enorm toegenomen.

André Jorna:

Mooi. Geen verdere vragen meer.

Voorzitter:

Mag ik dan u vragen uw stem uit te brengen? Oké, ik stel vast dat dit standpunt met 100% is aangenomen. Gefeliciteerd Alain en gefeliciteerd u als aandeelhouders met het aanblijven van Alain.

## **12. Benoeming Maaïke Schipperheijn als lid van de Raad van Commissarissen**

Voorzitter:

Agendapunt twaalf is de benoeming van Maaïke Schipperheijn als lid van de Raad van Commissarissen. Bij unaniem besluit heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht gedaan tot benoeming van mevrouw Maaïke Schipperheijn als lid van de Raad van Commissarissen van TomTom. De benoeming zal van kracht zijn met ingang van vandaag, 17 april 2024, en zal eindigen na de eerste algemene vergadering te houden in 2028.

Met ingang van vandaag, als u dit stempunt aanneemt, zal Maaïke ook lid worden van de Audit Commissie. Met het oog op de aflopende termijn van Jack de Kreij in 2025, krijgt Maaïke met deze voortijdige benoeming de tijd en de gelegenheid zich grondiger te verdiepen in de vennootschap. Dit stelt haar in staat om volgend jaar naadloos Jack's rol als voorzitter van de Audit Commissie over te nemen.

Van harte welkom Maaïke! Fijn dat je vandaag ook aanwezig bent. Ik wil Maaïke graag aan u voorstellen. Maaïke is geboren in 1975 en heeft de Nederlandse nationaliteit. Maaïke begon haar loopbaan bij PWC in 1998, waarna zij 3 jaar actief is geweest als Audit Supervisor bij KPMG.

Gedurende haar loopbaan heeft zij verschillende financiële en bestuursfuncties bekleed, waaronder verschillende managementfuncties bij Shell. Na Shell, is zij CFO en plaatsvervangend CEO van Euroports geweest en het meest recent CFO van Royal Reesink. Daarnaast was zij ook commissaris en voorzitter van de Audit Commissie bij het voorheen beursgenoteerde Beter Bed Holding N.V.



Volledigheidshalve verwijzen wij u graag naar de toelichting bij deze Algemene Vergadering. Maaïke's uitgebreide financiële kennis en bestuurlijke ervaring zullen van grote waarde zijn voor de Raad van Commissarissen en TomTom.

Maaïke, wil je hier nog iets aan toevoegen?

Maaïke Schipperheijn:

Goedemorgen allemaal. Ik ben heel verheugd om hier aanwezig te zijn en deel te mogen nemen in de Raad van Commissarissen, als jullie positief stemmen natuurlijk. Ik kijk er naar uit om samen te mogen werken met een heel bijzonder team. Harold noemde al de cultuur en dat is exact wat ik ook heb ondervonden. Een bedrijf met een inspirerende historie en wat mij betreft ook een zeer inspirerende toekomst.

Voorzitter:

Dank je wel. Ik kan u mededelen dat Maaïke inmiddels ook al succesvol het hele introductieprogramma doorlopen heeft. Mag ik u vragen uw stem uit te brengen? De stemming is hierbij gesloten. Ik stel vast dat 95,49% voor heeft gestemd en daarmee is dit standpunt aangenomen.

Gefeliciteerd Maaïke en van harte welkom bij ons gezelschap.

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

Voorzitter:

Dan krijgen we het altijd opwindende punt dertien. Het voorstel aan de Algemene Vergadering is om de Raad van Bestuur te machtigen tot inkoop van eigen aandelen in het kapitaal van de Vennootschap op de beurs of anderszins, onder de volgende voorwaarden: (i) tot maximaal tien procent (10%) van het geplaatste aandelenkapitaal per 17 april 2024, en (ii) tegen een minimale prijs van de nominale waarde van een aandeel TomTom en een maximale prijs van 110% van het gemiddelde van de slotkoersen van een aandeel TomTom op Euronext Amsterdam van de laatste vijf handelsdagen voorafgaand aan de dag van inkoop. De machtiging aan de Raad van Bestuur tot verkrijging door de vennootschap van eigen aandelen wordt gevraagd voor een periode van 18 maanden en geldt dus tot 18 oktober 2025. Ik geef u nu graag de mogelijkheid vragen te stellen. Zijn hierover vragen?

Dat is niet het geval. Dan kunt u nu uw stem uitbrengen. Ik stel vast dat dit standpunt met 100% voor is aangenomen. Dan gaan we door met agendapunt veertien.

### **14. Bevoegdheid tot het verminderen van het geplaatst aandelenkapitaal door het annuleren van aandelen die ingekocht zijn door Vennootschap**

Voorzitter:

Het voorstel aan de Algemene Vergadering is om de Raad van Bestuur te machtigen tot het intrekken van aandelen in het kapitaal van de Vennootschap, binnen de grenzen van de door de Algemene Vergadering verleende machtiging. Zoals besproken onder de eerste agendapunten, is TomTom eind oktober 2023 een aandeleninkoopprogramma gestart, met als doel om aandelen TomTom terug te kopen tot een bedrag van maximaal €50 miljoen. Het voorstel aan de Algemene Vergadering is om alle aandelen die in het kader van het aandeleninkoopprogramma zijn verworven in te trekken en de Raad van Bestuur te machtigen om een dergelijke intrekking uit te voeren.

Aangezien meer dan de helft van het geplaatste kapitaal op de Algemene Vergadering vertegenwoordigd is, kan dit voorstel worden aangenomen met een gewone meerderheid van 50% of meer.

Wil iemand hierover een vraag stellen of opmerking maken? Dat is niet het geval. Dan gaan we over tot stemming op dit onderdeel. Ik stel vast dat dit standpunt met 100% is aangenomen.

## **15. 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**

### Voorzitter:

Agendapunt vijftien is het voorstel aan de Algemene Vergadering om de Raad van Bestuur te machtigen om, met de voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen dan wel rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen te verlenen tot tien procent (10%) van het aantal uitstaande gewone aandelen per 17 april 2024. Deze tien procent (10%) kan aangewend worden voor algemene doeleinden, waaronder, maar niet beperkt tot fusies en overnames of de uitvoering van TomTom's lange termijn beloningsbeleid. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 18 oktober 2025.

Zijn er vragen over dit onderwerp? Dan mag ik u weer verzoeken uw stem uit te brengen. De stemming is nu gesloten en kan ik vaststellen dat dit standpunt met 99,83% is aangenomen.

## **16. Bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot beperking dan wel uitsluiting van voorkeursrechten in verband met agendapunt 15**

### Voorzitter:

Dan gaan we over tot het volgende agendapunt en dat betreft de bevoegdheid van de Raad van Bestuur om, met de voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitsluiting of beperking van voorkeursrechten ter zake van gewone aandelen, welke aandelen kunnen worden uitgegeven of welke rechten kunnen worden toegekend op grond van de bevoegdheid als bedoeld onder agendapunt 15 hiervoor. De bevoegdheid onder dit stempunt geldt tot en met 18 oktober 2025.

Wie heeft er een over dit onderwerp? Dit is niet het geval. Mag ik u vragen dan weer te stemmen? De stemming is gesloten en ik stel vast dat dit stempunt met 99,83% is aangenomen. Dank u wel.

## **17. Rondvraag**

### Voorzitter:

Alle geagendeerde punten zijn behandeld. Wij zullen zo spoedig mogelijk de resultaten van de door u uitgebrachte stemmen publiceren op onze website. Dan gaan we nu door naar de rondvraag en dit is gelijk uw laatste kans om nog vragen te stellen. Wie kan ik het woord geven?

### André Jorna:

Iets wat ik me afvroeg toen ik hier naartoe reed en heel moeilijk door Amsterdam heen kwam aangezien alles was opgebroken et cetera. Stel nu dat mijn, het is geen TomTom die ik in de auto zitten helaas, maar -

### Voorzitter:

U bent er toch gekomen.

### André Jorna:

Ik ben er toch gekomen, het kostte moeite, bijna een uur. Maar stel nou dat je door je navigatie een hele nare vergissing maakt en je rijdt het kanaal in, omdat de navigatie daar vroeger een weg heeft gezien. Wie is dan aansprakelijk? Is TomTom dan aansprakelijk voor een foutieve navigatie? Dan kan dat een gigantische claim gaan worden.

### Voorzitter:

Harold of Taco?

Harold Goddijn:

De bestuurder van het voertuig blijft in die omstandigheden verantwoordelijk voor de veiligheid, dus we kunnen daarvoor niet aansprakelijk gehouden worden. Het probleem gaat daarmee natuurlijk niet helemaal weg, want er komt steeds een hogere mate van automatisering, vooral in auto's. Daar wordt de vraag natuurlijk nog belangrijker wie er uiteindelijk verantwoordelijk is voor de veiligheid van het voertuig. Dat is ook het grote debat. Met wat we in de industrie 'level vijf' noemen. Gaan we daar ooit komen en kun je ooit aan een computer vragen om die verantwoordelijkheid voor die veiligheid over te nemen van de bestuurder? Dat is nog een grote open vraag. Daar waar we vijftien jaar geleden optimistisch waren over dat dat snel zou komen, zijn we inmiddels een stuk wijzer geworden en hebben we begrepen dat het oplossen van dat probleem veel ingewikkelder is dan we hadden gedacht.

André Jorna:

Nou ja, dat is duidelijk. De bestuurder blijft verantwoordelijk. Alleen op de weg hiernaartoe ben ik me wel drie of vier keer rot geschrokken, want ik heb '*lane control*' en als ik dus buiten die lijn wil gaan, dan trekt het systeem aan mijn stuur. Als ik over de strepen ga, dan gaat mijn stuur trillen. Ik heb een dode hoek indicatie en als daar iemand zit dan gooit de auto helemaal mijn stuur om. Als ik op cruise control rijd, dan moet ik twee handen aan het stuur houden anders gaat de auto uit zichzelf remmen, midden op de snelweg. Dan ga ik op een vijfbaansweg van 100 kilometer naar 60 kilometer per uur en dan hoop ik maar dat mijn remlichten het nog doen. Al die nieuwigheid...

Harold Goddijn:

Er is nog veel te doen.

André Jorna:

Nou, er zit een knop op en je kan het uitzetten heb ik begrepen. Dus dat ga ik wel doen denk ik.

Voorzitter:

Het is hier ook heel goed bereikbaar per trein.

André Jorna:

Ja, maar ze zeiden dat ze zo'n fantastische parkeergarage hebben, daar moet echt gebruik van gemaakt worden.

## **18. Sluiting**

Voorzitter:

Goed zo. Andere vragen voor de rondvraag. Niet het geval. Dan sluit ik hierbij de jaarlijkse Algemene vergadering van TomTom. Ik dank u allemaal hartelijk voor uw komst en bijdrage. Wij stellen deze fysieke vergadering en interactie zeer op prijs en buiten de zaal kunt u nog wat te drinken en te eten krijgen.