

NOTULEN

van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van de N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap", gevestigd te Groenlo, gehouden op dinsdag 26 april 2011, 's morgens om 11.00 uur in het Zendgebouw Radio Kootwijk, Radioweg 1 te Hoog Soeren.

1. Opening.
2. Verslag van de directie over het boekjaar 2010 en het gevoerde beleid (bespreking).
3.
 - a. Vaststelling van de jaarrekening 2010 (stemming).
 - b. Uitkering van dividend (bespreking).
 - c. Reservering- en dividendbeleid (bespreking).
 - d. Decharge van de directie voor het door haar gevoerde beleid over 2010 (stemming).
 - e. Decharge van de raad van commissarissen voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2010 (stemming).
4. Samenstelling raad van commissarissen (stemming).
 - a. *Mededeling van het tijdstip waarop de vacature zal ontstaan en de oorzaak van het ontstaan.*

Ingevolge het daartoe vastgestelde rooster van aftreden treedt ir. A. van der Velden af als commissaris per 26 april 2011. De heer Van der Velden stelt zich met het oog op de statutaire leeftijdsgrens nog voor een (1) jaar voor herbenoeming beschikbaar. Terzake deze vacature heeft de ondernemingsraad een zogenaamd versterkt recht van aanbeveling. De ondernemingsraad heeft de raad van commissarissen aanbevolen de heer ir. A. van der Velden voor te dragen als commissaris voor de periode van 1 jaar. De raad van commissarissen neemt de aanbeveling over en draagt de heer Van der Velden voor een periode van 1 jaar, derhalve tot de algemene vergadering van aandeelhouders 2012, voor als commissaris.

In de toelichting op deze agenda is het profiel waaraan de te benoemen commissaris moet voldoen alsmede een motivering van de voordracht uiteengezet. De toelichting bevat voorts de overige op grond van de wet vereiste informatie omtrent de voorgedragen persoon.
 - b. *Gelegenheid tot het doen van een aanbeveling door de algemene vergadering.*

Conform hetgeen is bepaald in artikel 25 lid 3 van de statuten is de algemene vergadering bevoegd personen voor benoeming tot commissaris aan te bevelen. Een aanbeveling dient vóór 26 april 2011 aan de raad van commissarissen te worden gedaan.
 - c. *Onder de opschortende voorwaarde dat door de algemene vergadering geen aanbeveling van personen zal worden gedaan: benoeming van lid van de raad van commissarissen.*

Indien geen aanbeveling wordt gedaan, draagt de raad van commissarissen de heer ir. A. van der Velden ter benoeming als commissaris voor.

5. Rondvraag.
6. Sluiting.

De volgende leden van het bestuur zijn aanwezig:

de commissarissen:	Ir. A. van der Velden, voorzitter; Prof.dr. J.P. Bahlmann, vicevoorzitter; Drs. D.W.J. Theyse; Ir. M.C. Westermann;
de directeuren:	Drs. R.M. Wegman; G.J.M. Ezendam;

alsmede de secretaris van de vennootschap mr. S.M.B. Kuster-Holland.

Ter vergadering zijn volgens de getekende presentielijst 60 aandeelhouders vertegenwoordigd, gedeponeerd hebbende 4.320.573 aandelen (bijna 65% van het aantal uitstaande aandelen), in totaal recht hebbende op het uitbrengen van 4.320.573 stemmen.

1. Opening.

De voorzitter opent de vergadering en heet de aanwezige aandeelhouders en medewerkers van de onderneming, waaronder leden van de ondernemingsraad, bestuursleden van de Stichting Medewerkerparticipatie Nedap en leidinggevenden, van harte welkom op deze locatie. De historie van het Zendgebouw wordt gekenmerkt door pioniersgeest en past in dat opzicht goed bij Nedap.

De voorzitter verzoekt de secretaris van de vennootschap, mevrouw Kuster, notulen van de vergadering te houden. Gemeld wordt dat van deze bijeenkomst ten behoeve van de notulen een geluidsopname wordt gemaakt.

Hij verzoekt vervolgens de heer H.P.J. Kruisinga de notulen van deze vergadering t.z.t. te bekrachtigen. De heer Kruisinga verklaart zich hiertoe bereid. De notulen zullen op de website van Nedap worden geplaatst.

Vervolgens stelt de voorzitter vast, dat de oproeping tot deze vergadering in overeenstemming met de wettelijke en statutaire bepalingen tijdig en op wettige wijze heeft plaatsgevonden, wat onder meer blijkt uit overlegging van een advertentie in het Financieele Dagblad en de Officiële Prijscourant.

Aandeelhouders hebben vanaf het moment van oproeping de agenda, inclusief de toelichting op de agenda, en het jaarverslag over 2010 – waarin opgenomen de jaarrekening – in kunnen zien ten kantore van de vennootschap, Parallelweg 2 te Groenlo, alsmede ten kantore van The Royal Bank of Scotland N.V. ("RBS") te Amsterdam. Bovengenoemde stukken waren bovendien kosteloos verkrijgbaar ten kantore van de vennootschap en bij RBS en te downloaden via de website van de vennootschap: www.nedap.com.

Deze vergadering is daarom bevoegd rechtsgeldig besluiten te nemen ten aanzien van agendapunten 3.a., 3.d., 3.e. en 4.

2. Verslag van de directie over het boekjaar 2010 en het gevoerde beleid (bespreking).

Alvorens het directieverslag aan de orde te stellen, geeft de voorzitter het woord aan de heer Wegman voor een korte presentatie.

De heer Wegman belicht allereerst kort de hoofdpunten van 2010. In 2010 heeft Nedap enkele strategische beslissingen die in 2009 zijn genomen, nader ingevuld, te weten:

1. De verdere afbouw van de traditionele toeleverancieractiviteiten. Met eigen Nedap producten kan een hogere toegevoegde waarde worden gecreëerd en daarom wordt daar de beschikbare tijd en aandacht aan besteed.
2. Het anders organiseren van de productieactiviteiten. Deze werkzaamheden worden nu uitbesteed aan een dochtermaatschappij van Nedap in Neede, waar, naast een kleine, vaste kern van circa 25 Nedap medewerkers gebruik wordt gemaakt van een grote flexibele schil van circa 180 medewerkers.
3. Hoge investeringen in product vernieuwing en marketing.

Hierdoor is uiteraard de omzet in de toeleveranciersmarkt teruggelopen; van ruim € 30 miljoen in 2007 naar ruim € 14 miljoen nu. Daarentegen is de omzet in Nedap producten toegenomen. In 2010 was Nedap al weer voorbij het dieptepunt van de crisis. Sterker nog, de omzet aan Nedap producten is nog nooit zo hoog geweest als in 2010, al is deze stijging nog bescheiden.

Een belangrijke factor binnen Nedap zijn de medewerkers. In de organisatie hebben zich enkele verschuivingen voorgedaan. Na een piek in aantal medewerkers in 2008 - 652 - heeft Nedap tijdens een reorganisatie afscheid moeten nemen van een groot aantal productiemedewerkers. In 2010 heeft Nedap veel nieuw talent binnengehaald m.n. op het gebied van product vernieuwing en commercie. Dit heeft een grote impact gehad op de balans in de organisatie en het karakter van Nedap als bedrijf.

Voor de directie is de centrale vraag in 2010 geweest of de kostenbesparingen van de reorganisatie direct doorgegeven moesten worden in een verbetering van het resultaat of dat deze kostenbesparingen direct in de toekomst van Nedap moesten worden geherinvesteerd.

Het is een moeilijke tijd waarin veranderingen razendsnel plaatsvinden. Deze veranderingen bieden echter ook veel kansen. Daarom heeft de directie besloten de kostenbesparingen opnieuw te investeren in het bedrijf teneinde de goede toekomstmogelijkheden ten volle te benutten.

Deze toekomstmogelijkheden licht de heer Wegman vervolgens toe voor een drietal markten waarin Nedap actief is, te weten Retail, Security en Agri.

De retailmarkt kenmerkt zich door een aantal bewegingen, te weten:

- De markt kiest voor RF-technologie, de technologie waarin Nedap al 30 jaar actief is;
- Veel concurrenten zijn tijdens de economisch moeilijke tijd gestopt met investeren in product vernieuwing, terwijl daar nu juist grote behoefte aan is bij retailers;
- Veel concurrenten zijn vanwege dalende omzetten gaan snijden in hun verkooporganisatie.

Nu Nedap is blijven investeren en innoveren, heeft Nedap zicht gekregen op een leidende rol in de retailmarkt.

Na de terugval van Sensormatic is Checkpoint veruit de grootste partij in de antiwinkeldiefstalmarkt. Omdat

retailers niet met één partij zaken willen doen, wordt Nedap steeds vaker als 2^e partij benaderd, waardoor de uitgangspositie van Nedap sterk is verbeterd.

De retailmarkt blijft een sterk concurrerende markt gekenmerkt door een grote prijserosie. Het is daarom zaak niet alleen antiwinkeldiefstalpoortjes te leveren maar ook andere producten als het Cube concept, dat een integrale oplossing biedt waarbij de retailer meer inzicht krijgt in zijn klanten, zijn medewerkers, artikelen en het hele gebouw: toegangscontrole, antiwinkeldiefstal, observatie etc. Een retailer kan zo meer toegevoegde waarde worden geboden op basis van producten waarover binnen Nedap al wordt beschikt. Ook een nieuwe RFID handlezer, speciaal ontwikkeld voor de winkel, biedt retailers een concrete oplossing met een hoge toegevoegde waarde.

De securitymarkt is zeer gefragmenteerd. De kosten om over te schakelen naar een systeem van de concurrent zijn zeer hoog. Hierdoor blijven klanten vaak bij hun oorspronkelijke leverancier.

Partijen die hebben gekozen voor een acquisitiestrategie en allerlei partijen hebben opgekocht om zo hun marktaandeel te vergroten, komen tot de conclusie dat weliswaar hun marktaandeel is gestegen maar ook hun kostenniveau sterk is gestegen, vanwege de vele onderhoudsverplichtingen van diverse systemen, die ze hiermee op zich hebben genomen.

Een ander acquisitiestrategie waarbij partijen naast hun eigen toegangscontrolesysteem verschillende onderdelen, zoals inbraakbeveiliging, video, intercom e.d. hebben gekocht om er één systeem van te maken, blijkt ook niet al te goed te werken, omdat de integratie van verschillende systemen niet gemakkelijk is.

Nedap heeft gekozen voor een innovatiestrategie; geen investeringen in overnames maar in productvernieuwing. Zo heeft Nedap nu de beschikking over een security controller, die een volledig operating system bevat, waar – net als bij een iPhone met zijn apps – steeds eenvoudig software (functionaliteiten) aan toe te voegen is.

Een betrouwbaar toegangscontrolesysteem is de basis geweest, waaraan lang is gewerkt. De laatste jaren zijn hieraan veel functionaliteiten toegevoegd, zoals inbraak, video, intercom, gebouwenbeheersing, kortom een heel security management pallet.

De agrimarkt heeft het de laatste jaren zwaar gehad. De opbrengstprijzen waren laag, er was weinig geld om te investeren. Langzaam maar zeker is een beweging de andere kant op zichtbaar. M.n. de welvaarttoename in het Verre Oosten leidt tot meer behoefte aan dierlijke eiwitten, zoals vlees en dagverse melk. De bedrijven die hiervoor worden gebouwd, kennen een totaal andere omvang dan in Nederland. Het zijn megastallen, waarbij automatisering heel belangrijk is. Hierdoor ziet Nedap goede groeimogelijkheden met haar nieuwe producten, maar ook nieuwe marktmogelijkheden. Ook in andere landen vindt een enorme automatiseringsslag plaats. In Nederland zijn er ook groeimogelijkheden, bijv. met de nieuwe realtime lactator, een product dat de bewegingen van een koe voortdurend kan monitoren, waardoor het moment van tochtigheid en inseminatie nauwkeuriger kan worden bepaald, belangrijke momenten voor de melkgift. Het is een stand alone product waardoor het ook kan worden gebruikt door boeren die nog niet gekozen hebben voor automatisering. Dit product wordt niet verkocht via de traditionele marktkanalen van stalinrichters maar via de CRV, Coöperatie Rundveeverbetering, hetgeen voor ons een nieuwe marketingang bij veehouders betekent.

Dit zijn drie markten waar Nedap goede groeimogelijkheden ziet, naast uiteraard de mogelijkheden bij Healthcare, Energy Systems, Light Controls. Echter voorspellen blijft moeilijk, zeker als het om de toekomst gaat (Niels Bohr). Er gebeurt nu van alles; de invloed van de Europese schuldencrisis, de commodity prijzen, de bezuinigingen door de overheid is niet te voorspellen. Desalniettemin ziet Nedap de toekomst met vertrouwen tegemoet en verwacht de directie, onvoorziene omstandigheden daargelaten, dat omzet en resultaat de

komende jaren verder zullen stijgen.

De voorzitter dankt de heer Wegman voor zijn presentatie en stelt de aandeelhouders in de gelegenheid vragen te stellen over het directieverslag.

De heer Kaptein krijgt als eerste het woord. Hij merkt op dat vorig jaar is gesproken over de opbouw van de verkooporganisatie, waarbij 3 sectoren in het bijzonder zijn aangewezen. Hij vraagt of deze sectoren niet erg ver uit elkaar liggen en of de verschillende producten zo goed te vermarkten zijn.

Ten tweede vraagt hij hoe Nedap de vele innovaties die zij doorvoert bewaakt, nu bedrijfsspionage vaak voorkomt.

De directie antwoordt dat Nedap is verdeeld in marktgroepen, waardoor Nedap, ondanks de vele producten die zij voert en de verschillende markten waarin zij actief is, toch haar focus kan behouden.

Binnen iedere marktgroep is er een goede focus op een bepaald marktsegment. Deze focus is in de afgelopen periode verder aangescherpt doordat er enkele marktgroepen zijn samengevoegd.

Op de tweede vraag antwoordt de directie dat innovaties deels door patenten worden beschermd. Echter, veruit de beste bescherming is het sneller bewegen en sneller vernieuwen dan concurrenten.

De volgende vragensteller is de heer Van Beuningen, namens Teslin.

De heer Van Beuningen complimenteert de directie allereerst met de goede ontwikkelingen; hij is zeer verheugd dat Nedap zeker de laatste tijd de weg naar boven weer heeft gevonden. Hij merkt op dat Nedap het afgelopen jaar in de belangstelling heeft gestaan van de TKH Group, die Nedap tevergeefs heeft benaderd om te kijken of het nuttig zou zijn dat beide partijen meer zouden gaan samenwerken.

De heer Van Beuningen vraagt op welk moment Nedap aandeelhouders bij een dergelijke discussie zou betrekken.

Verder is hij benieuwd of het tot niets leiden van de gesprekken vanwege het grote cultuurverschil – dat er volgens hem altijd wel zal zijn bij overnames – geleid heeft tot minder samenwerking tussen beide partijen.

Tot slot vraagt hij gezien de toenemende concurrentie van de Chinezen, hoe Nedap zou omgaan met een eventuele Chinese overnemer. Het cultuurverschil zal nog groter zijn, hoewel wellicht de geboden prijs dan hoger zal zijn.

De heer Van der Velden geeft aan dat hij, zoals in het jaarverslag en persberichten is aangegeven, deze discussie slechts op zeer bescheiden wijze heeft kunnen volgen en dat hij daarom de beantwoording van in ieder geval de eerste vraag aan de vicevoorzitter, mevrouw Bahlmann, wil overlaten.

Mevrouw Bahlmann geeft aan dat TKH inderdaad interesse heeft getoond in Nedap. Commissarissen en directie hebben er gezamenlijk naar gekeken en zijn tot de conclusie gekomen dat het samengaan van beide bedrijven geen waarde toevoegt voor aandeelhouders, klanten en medewerkers om redenen, zoals genoemd in het jaarverslag. Dat is dan ook de reden dat de aandeelhouders in dit geval niet zijn geconsulteerd.

De directie geeft aan dat zij nog steeds een goede relatie heeft met A. van der Lof van TKH. Wanneer er kansen op samenwerking zijn, zullen beide partijen deze aangrijpen. Er is geen enkele verstoring van de bestaande relatie, die op dit moment m.n. bestaat uit het leveren door Nedap van security management producten aan Isolectra.

Ten aanzien van een eventuele Chinese overname geeft de directie aan dat dit een terecht punt is. Er staan nogal wat bedrijven op de lijsten van Chinese bedrijven. De directie is van mening dat uitstekende prestaties de beste bescherming hiertegen zijn. Verder is de diversiteit van Nedap wellicht een bescherming en wordt de wijze waarop Nedap innoveert, niet door veel andere bedrijven begrepen en is deze hierdoor moeilijk in andere bedrijven te incorporeren. Er is op dit moment geen belangstelling van Chinese partijen voor Nedap.

Tot slot geeft de voorzitter aan dat, als directie en commissarissen na een verkenning van welke propositie dan ook, tot de conclusie zouden komen, dat er een wezenlijk belang is voor aandeelhouders danwel voor andere stakeholders, danwel als er in juridische zin een zekere verplichting is om naar de aandeelhouders te gaan, de aandeelhouders er op dat moment zeker bij betrokken zullen worden.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Schutte van de VEB. Deze vraagt of er een concreet bod is geweest van TKH op Nedap.

Mevrouw Bahlmann beantwoordt deze vraag ontkennend.

De heer Schutte vraagt hoe Nedap dan kan zeggen dat zij stand alone meer waarde kan creëren.

De heer Van der Velden geeft als inleiding aan dat bij Nedap waarde meer is dan alleen aandeelhouderswaarde en de waarde van het aandeel. Een waardediscussie kan wel degelijk worden gevoerd zonder over slechts één dimensie daarvan, te weten de prijs van het aandeel, te spreken.

Mevrouw Bahlmann sluit zich daarbij aan en meldt dat er een strategische verkenning heeft plaatsgevonden op basis waarvan Nedap tot de conclusie is gekomen dat Nedap zelfstandig meer waarde kan creëren voor haar stakeholders en dat er onvoldoende aanknopingspunten waren voor verdere oriënterende gesprekken met TKH.

De heer Schutte merkt op dat er binnen Nedap kennelijk wel een discussie wordt gevoerd over zelfstandigheid gezien de passage op pagina 15 van het jaarverslag. Hierin wordt gemeld dat het kunnen vertalen van het potentieel van Nedap naar concrete financiële resultaten een absolute voorwaarde is om de zelfstandige koers voort te kunnen zetten. Hij vraagt of deze discussie over zelfstandigheid er inderdaad is.

De heer Van der Velden is van mening dat het slecht zou zijn als commissarissen en directie deze discussie niet zouden hebben. Het is een existentiële vraag waarmee men voortdurend bezig moet zijn.

De heer Wegman voegt toe dat ondernemen Nedap in het bloed zit. Om de zo noodzakelijke vrijheid van ondernemen te kunnen behouden, moeten innovaties tot omzet leiden. Zo niet, dan wordt er vroeg of laat door een overnemer op de deur geklopt. Dat wordt wel degelijk besproken binnen de organisatie om iedereen scherp te houden. Hieruit zijn ook de eerder genoemde strategische aanpassingen in de organisatie voortgevloeid.

De heer Schutte vraagt of de vergroting van de commerciële slagkracht al concreet te zien is in de resultaten.

De directie meldt dat dit in de inleiding al aan de orde is geweest: vorig jaar is een autonome groei in Nedap producten gerealiseerd van 17%. Ook dit jaar is Nedap goed van start gegaan, waarbij de vergrote aandacht voor sales en marketing haar vruchten afwerpt.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Witteveen van Kempen Orange Fund en Kempen Oranje Participaties. De heer Witteveen gaat nader in op de passage in het jaarverslag ten aanzien van TKH, waarin Nedap aangeeft zelfstandig meer waarde te kunnen creëren. Hij vraagt wat dit precies inhoudt. Betekent dit dat Nedap beter dan in combinatie met TKH in staat is het omzet- en winstniveau positief te beïnvloeden? Dat zou zijns inziens een uitstekende definitie zijn - vanuit Nedap's gezichtspunt bezien - voor het creëren van aandeelhouderswaarde.

De directie geeft aan dat dit inderdaad betekent dat Nedap alleen beter in staat is een gezonde omzet- en winstgroei te bewerkstelligen dan wanneer zij samen zou gaan met TKH.

Daarop voortbordurend meent de heer Witteveen dat het realiseren daarvan afhankelijk is van enkele producten die innovatief zijn maar ook optimaal verkocht moeten worden. Hierbij zal waarschijnlijk ook bij Nedap gelden dat 20% - of wellicht minder – van de producten, 80% van de omzet voor haar rekening neemt.

Hij vraagt in hoeverre de organisatie van Nedap inmiddels al ten volle is ingericht om die verkoop optimaal te beïnvloeden. Op innovatie gericht zijn, is uitstekend, maar verkoop en de daarop ingerichte organisatie zijn ook van groot belang.

De heer Wegman sluit zich hierbij aan. Nedap is hiervan doordrongen en heeft afgelopen jaar op dit punt ook een fundamentele verandering doorgevoerd. In het verleden werd aan alle producten evenveel tijd en aandacht besteed. Twee jaar geleden is bewust afscheid genomen van producten voor de klassieke toeleveranciersmarkt. Verder zijn er veel commerciële mensen aangenomen.

Nedap is nog niet optimaal georganiseerd; er is nog veel te verbeteren, maar de effecten van de ingeslagen weg zijn goed zichtbaar. Overigens geldt bij Nedap de 20-80 regel niet. Er is een aantal producten in verschillende markten dat goed bijdraagt aan omzet en winst.

Mocht blijken dat er producten zijn die onevenredig veel aandacht vragen en waarvan de directie niet op langere termijn de groeimogelijkheden ziet, dan worden die beslissingen genomen die goed zijn voor de toekomst van Nedap. De directie benadrukt dat uiteindelijk autonome groei de meeste waarde toevoegt, zowel voor Nedap als voor de aandeelhouder.

De volgende vragensteller is de heer Burgers namens het Add Value Fund.

Ook hij spreekt zijn waardering uit voor de voortgang bij Nedap en de fraaie turn around die het afgelopen jaar gerealiseerd is.

Hij is in het kader van een verdere verbetering van omzet en winstgevendheid geïnteresseerd in de ontwikkeling van het aantal business partners, een zijns inziens essentieel onderdeel om de succesformule van Nedap naar de toekomst vorm te geven. Wellicht dat de directie dit zou kunnen illustreren aan de hand van nader commentaar op de ontwikkelingen van de PowerRouter. Een product dat zeer tot de verbeelding spreekt, maar dat niet eenvoudig te vermarkten is. Juist het selecteren van goede business partners en het uitrollen van een adequaat netwerk kunnen dan van groot belang zijn om de gewenste resultaten te halen.

De heer Burgers vraagt vervolgens naar het verdere verloop van de afbouw van de toeleveringsactiviteiten. Welke afspraken worden er in dit kader met partijen gemaakt en wanneer zullen deze activiteiten worden afgesloten?

Tot slot vraagt hij of de op pagina 31 genoemde tijdelijke componentenschaarste niet langzamerhand structureel te noemen is. Is Nedap voldoende uitgerust om de problematiek die dit met zich meebrengt, het hoofd te kunnen bieden? Is het wellicht niet verstandig om op dit punt samenwerking te zoeken?

De heer Wegman beaamt dat de PowerRouter een interessant en krachtig product is met veel mogelijkheden, wat het moeilijk maakt om het te verkopen. Er is de afgelopen maanden gewerkt aan het per specifiek marktsegment formuleren van verkoopargumenten. Een voorbeeld is de Duitse markt, de grootste markt voor zonnepanelen, waar de eerste generatie inverters wordt gebruikt. Zonnepanelen worden aangesloten op het elektriciteitsnet, waarbij de zonne-energie wordt teruggeleverd aan het net. Het elektriciteitsnet kan deze toestroom niet aan. Men wil daarom eigen verbruik stimuleren: zelf opgewekte energie zelf gebruiken. Het probleem is dat de energie overdag wordt opgewekt en pas 's avonds of de volgende dag wordt gebruikt. De bestaande generatie inverters kunnen dat niet aan. De PowerRouter wel: deze kan slim stroom sturen. Overdag wordt de accu geladen en pas als de accu vol is, wordt teruggeleverd aan het net. Zolang de accu stroom heeft, wordt deze gebruikt om alle apparaten in huis van stroom te voorzien. Een dergelijk product bestaat op dit moment niet in de Duitse markt. Certificering was dan ook niet gemakkelijk. De PowerRouter is inmiddels gecertificeerd. Er zijn nu circa 20-25 business partners in Europa die de PowerRouter in hun assortiment hebben opgenomen. Het zijn van business partner zegt echter op zich niets. Belangrijk is immers de omzet die een business partner kan realiseren. De business partners die hebben bewezen de eerste generatie inverters te kunnen verkopen, hebben nu ook belangstelling voor de PowerRouter.

Ten aanzien van de tweede vraag van de heer Burgers over het verloop van de afbouw van de toeleveringsactiviteiten meldt de directie dat er nog 5 medewerkers werkzaam zijn in deze sector. Doelstelling is om de toeleveringsactiviteiten in de loop van 2012 tot een minimum terug te brengen. Met deze medewerkers worden passende afspraken gemaakt. Verder wordt er naar gestreefd om niet met voorraden te blijven zitten, die niet elders kunnen worden gebruikt. Leveringen geschieden tegen prijzen die voldoende rendement opleveren. De directie verwacht eind 2012 de toeleveringsactiviteiten te beëindigen.

Met betrekking tot de derde vraag ten aanzien van componentenschaarste geeft de directie aan dat na de aardbeving in Japan inderdaad niet te voorspellen is hoe lang deze schaarste nog gaat duren.

Het opstarten van een nieuwe fabriek voor standaardcomponenten neemt een jaar tot anderhalf jaar in beslag. Eenzelfde product van een andere leverancier van een andere locatie kan kwalitatief veel minder zijn dan de componenten die voorheen werden geleverd, met alle risico's van dien.

Nedap heeft het afgelopen jaar een aantal stappen genomen. Het team dat verantwoordelijk is voor de inkoop, is geconcentreerd bij Inventi, waardoor ook meer expertise op het team kon worden gezet. Daarnaast heeft Nedap een samenwerkingsverband met een aantal grote inkooporganisaties om ervoor te zorgen dat samen een vuist kan worden gemaakt. Echter, als de producten er niet zijn, brengt ook deze samenwerking niets. De flexibiliteit van de organisatie om snel over te kunnen stappen op een ander component is dan van belang. Daarin wordt de oplossing met name gezocht.

De heer Van Heijst krijgt het woord. Hij vraagt allereerst waarom het jaarverslag een Engelse titel heeft terwijl het verslag zelf in het Nederlands is geschreven. Het verzinnen van een titel is vaak moeilijk maar hij heeft altijd geleerd dat deze in ieder geval in de taal moet zijn waarin het boekwerk is geschreven.

Hij heeft vanuit zijn professie interesse in Library Solutions oftewel Bibliotheekoplossingen. Hem valt het verschil op tussen wat in het jaarverslag dienaangaande wordt geschreven en de inhoud van het tussentijdse verslag. Hij begrijpt het achterblijven in de eerste helft 2010 erg goed. Hij heeft de indruk dat Librix alleen wordt ingezet in de

Openbare Bibliotheken. Deze hebben de eerste schoten op te vangen van de bezuinigingen, niet alleen in Nederland maar wereldwijd.

Hij vraagt of het wel verstandig is om zich met Librix alleen op de Openbare Bibliotheeksector te richten en niet op de wetenschappelijke bibliotheeksector, die qua geld meer voorstelt en minder risico's kent.

Ten tweede vraagt hij vanuit zijn voorzitterschap van een stembureau, of Nedap de stemcomputers heeft opgegeven.

De heer Ezendam geeft ten aanzien van de Engelse titel van het jaarverslag aan dat het proces van totstandkoming van het jaarverslag bij Nedap al vroeg begint. Evenals vorig jaar zitten er in het Nedap team dat zich hiermee bezighoudt vrij veel jonge mensen, hetgeen wellicht de Engelse titel verklaart. Gedurende dit proces is er geen behoefte geweest om de Engelse titel te vervangen door een Nederlandse, te meer nu de Nederlandse vertaling minder goed klinkt.

De heer Wegman geeft ten aanzien van Librix aan dat Nedap niet alleen kijkt naar Openbare Bibliotheken. In het Midden-Oosten zijn het m.n. universiteitsbibliotheken die hard groeien en dat geldt ook voor technische bibliotheken. Nedap levert ook aan deze bibliotheken. Librix is geschikt om voor verschillende typen bibliotheken eenvoudige oplossingen te bieden. De markt is in de afgelopen jaren wel razendsnel veranderd. In Nederland en de ons omringende landen hebben we in een rap tempo veel systemen geleverd met aantrekkelijke marges. Die margeruimte is nu uit de markt omdat bibliotheken scherper zijn gaan inkopen. Nedap heeft er voor gekozen een andere rol binnen bibliotheken te gaan vervullen. Nedap levert nu basiscomponenten waarmee een slimme bibliotheek kan worden ingericht, aan business partners, die vervolgens lokaal meubels e.d. kunnen toevoegen. De bibliothekenmarkt staat momenteel erg onder druk; investeringen worden uitgesteld. Nedap verwacht dat de omzetgroei meer uit het buitenland zal komen dan uit Nederland.

Met betrekking tot de stemmachine meldt de directie dat zij over een nieuwe stemmachine beschikt, die gebruiksklaar is. Er is echter geen politieke moed aanwezig om iets te veranderen. Belangrijker is dat het karakter van de aanschaf is veranderd, ook in het buitenland. Waar eerst iedere gemeente zelfstandig inkocht, wordt nu meer en meer gebruikgemaakt van grote tenders; grote aantallen producten moeten vaak tegen lage prijzen worden verkocht. Deze wijze van verkoop biedt Nedap minder mogelijkheden om haar toegevoegde waarde te leveren. Als de stemmachine mag worden gebruikt, kan het daarom zo zijn dat door de wijze van aanbesteden deze markt voor ons niet interessant meer is.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Wiersma, namens het Add Value Fund.

De heer Wiersma merkt op dat Nedap nogal kwetsbaar is vanwege volatiliteit in resultaatontwikkeling door met name het projectmatige karakter van de omzet. Hij vraagt naar de focus van Nedap op wederkerende inkomsten bijv. abonnementen en naar het % van de totale omzet dat deze wederkerende inkomsten vertegenwoordigen.

De heer Ezendam merkt op dat wederkerende inkomsten als diensten apart worden vermeld onder opbrengsten in de jaarrekening. Er is een behoorlijke stijging van 30 tot 40% van deze inkomsten per jaar. In 2010 waren deze inkomsten bijna € 13 miljoen, tegenover € 9 miljoen in 2009. M.n. de marktgroepen Healthcare, Retail en Security Management genereren deze opbrengsten.

De volgende vragensteller is de heer Witteveen namens Kempen Orange Fund en Oranje Participaties.

De heer Witteveen wenst nog nader in te gaan op de focus van Nedap op verkopen. Nedap heeft geconstateerd dat zij meer focus moet leggen op de verkoop van producten, nu niet alle producten gemakkelijk via wederverkopers op de markt worden gebracht. Hij kan zich voorstellen dat wederverkopers bereid zijn met name voor de succesvolle producten van Nedap veel marketing- en verkoopinspanningen te verrichten. De heer Witteveen vraagt hoe het bedrijfseconomische proces bij Nedap is ingericht om te bepalen welke producten wel en welke niet worden geproduceerd en verkocht.

De directie geeft aan dat Nedap een bedrijf is dat meer ideeën heeft dan mensen om het uit te voeren. Er moeten dus continu keuzes worden gemaakt. Om de omzet van een nieuw product in soms ook nog een nieuwe markt in te schatten, is echter erg moeilijk. Nedap verdient het meest met producten die pas na 3, 4 soms 5 jaar echt aansloegen in de markt. Dat betekent dat ook de concurrentie langdurige inspanningen zal moeten plegen om Nedap in te halen op dat vlak. Nedap is niet gericht op het verkopen van zoveel mogelijk producten, maar op het behalen van zoveel mogelijk omzet met een hoge toegevoegde waarde.

De heer Alberga krijgt het woord en vraagt of de producten van Healthcare aanspreken bij de gebruikers en hoe de producten worden vermarkt. Hij vraagt verder of er ook patiëntenverenigingen bij de totstandkoming van deze producten zijn betrokken.

De directie antwoordt dat de eerste focus bij het vermarkten ligt op de bestuurders die de beslissing nemen omtrent al dan niet aanschaf van het systeem. Het is echter wel zo dat cliënten en medewerkers het succes van het systeem bepalen. Daarom is Nedap voortdurend in direct contact met de gebruikers om ervoor te zorgen dat de producten eenvoudig en effectief in gebruik zijn. Nedap heeft contacten met gebruikersgroepen die hun input leveren maar ook met cliëntenorganisaties om te zien wat wel en wat niet gewenst is.

Het nieuwe product Caren is een voorbeeld van een product waarbij het initiatief is genomen door externe mensen die hun idee aan Nedap kenbaar hebben gemaakt. Caren is een oplossing waarbij zowel professionele zorgverleners als niet professionele zorgverleners met elkaar worden verbonden.

Nu er geen vragen meer zijn over het directieverslag constateert de voorzitter dat het directieverslag voldoende is besproken.

3. a. Vaststelling van de jaarrekening 2010 (stemming).

De voorzitter stelt vervolgens de aandeelhouders in de gelegenheid om vragen te stellen over de jaarrekening.

De heer Burgers krijgt het woord namens het Add Value Fund.

Hij vraagt om een toelichting op de te verwachten belastingdruk in het lopende jaar. In het afgelopen jaar was deze relatief licht mede vanwege de innovatiebox. Is dit een terugkerend effect of mag verwacht worden dat dit eenmalig was?

De tweede vraag van de heer Burgers betreft de handels- en overige vorderingen als genoemd op pagina 77 van het verslag. De vorderingen op deelnemingen zijn stevig toegenomen. Hij vraagt om de oorzaak hiervan toe te lichten en aan te geven of in de komende periode een verlaging hiervan in zicht is.

De heer Ezendam licht ten aanzien van de belastingdruk toe dat Nedap in 2010 en de daaraan voorafgaande jaren gebruik heeft kunnen maken van de innovatiebox, waarbij opbrengsten uit innovaties tegen een lager tarief worden belast. In 2010 heeft Nedap ook de te compenseren bedragen over 2008 en 2009 ontvangen, omdat de overeenkomst met de Belastingdienst in 2010 is afgesloten. Deze overeenkomst geldt tot en met 2011, waardoor ook in 2011 hiervan gebruik kan worden gemaakt. Welk bedrag hiermee gemoeid is, is moeilijk vast te stellen omdat de uiteindelijke berekening afhankelijk is van een aantal variabelen. Ook voor de jaren na 2011 zal Nedap trachten een overeenkomst met de Belastingdienst over gebruikmaking van de innovatiebox af te sluiten.

Ten aanzien van de vorderingen op deelnemingen op pagina 77 van het verslag merkt de heer Ezendam allereerst op dat het hier niet om de geconsolideerde jaarrekening maar om de vennootschappelijke jaarrekening gaat.

Dit zijn vorderingen van Nedap op haar dochtermaatschappijen die eind 2010 wat hoger waren dan het daaraan voorafgaande jaar. Oorzaak hiervan is een hogere omzet, die loopt via dochtermaatschappijen. Het betreft hier een momentopname.

De heer Schutte van de VEB krijgt het woord.

Hij vraagt naar de reden van het dalen van de reserves van het eigen vermogen.

De heer Ezendam meldt dat Nedap eigen aandelen inkoopt ten behoeve van de Stichting Medewerkerparticipatie Nedap. Aldus ingekochte aandelen moeten in mindering worden gebracht op het eigen vermogen. Deze aandelen worden in het volgende jaar geleverd aan de Stichting Medewerkerparticipatie Nedap.

Nu er geen vragen meer zijn over de jaarrekening, stelt de vergadering de jaarrekening over 2010 vast.

3. b. Uitkering van dividend (bespreking).

Conform het gevoerde dividendbeleid wordt uit de uitkeerbare winst een bedrag gereserveerd dat door directie en commissarissen nodig wordt geacht voor de goede continuïteit van de autonome groei van de vennootschap met behoud van een solvabiliteit van circa 45%. Op deze basis is het dividend per aandeel vastgesteld op € 0,98, wat neerkomt op een pay out van 75%.

Nu niemand hierover het woord wenst te voeren gaat de voorzitter over naar het volgende agendapunt.

3. c. Reservering- en dividendbeleid (bespreking).

Nedap heeft een afwijking van best practice bepaling IV.1.4 opgenomen. Het reservering- en dividendbeleid vloeit rechtstreeks voort uit de strategie en het langetermijnbeleid van Nedap en zal binnen dat kader aan de orde worden gesteld.

Er is niemand die ten aanzien van dit punt het woord wenst te voeren.

3. d. Decharge van de directie voor het door haar gevoerde beleid over 2010 (stemming).

Nu niemand het woord wil voeren, stelt de voorzitter vast dat de directie is gedechargeerd voor de goede uitvoering van haar taken over de betreffende periode.

3. e. Decharge van de raad van commissarissen voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2010 (stemming).

Nu niemand het woord wenst te voeren, stelt de voorzitter vast dat de raad van commissarissen is gedechargeerd voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2010.

4. Samenstelling raad van commissarissen (stemming).

a. Mededeling van het tijdstip waarop de vacature zal ontstaan en de oorzaak van het ontstaan.

Ingevolge het daartoe vastgestelde rooster van aftreden treedt ir. A. van der Velden af als commissaris per 26 april 2011. De heer Van der Velden stelt zich met het oog op de statutaire leeftijdsgrens nog voor een (1) jaar voor herbenoeming beschikbaar. Terzake deze vacature heeft de ondernemingsraad een zogenaamd versterkt recht van aanbeveling. De ondernemingsraad heeft de raad van commissarissen aanbevolen de heer ir. A. van der Velden voor te dragen als commissaris voor de periode van 1 jaar. De raad van commissarissen neemt de aanbeveling over en draagt de heer Van der Velden voor een periode van 1 jaar, derhalve tot de algemene vergadering van aandeelhouders 2012, voor als commissaris.

In de toelichting op deze agenda is het profiel waaraan de te benoemen commissaris moet voldoen alsmede een motivering van de voordracht uiteengezet. De toelichting bevat voorts de overige op grond van de wet vereiste informatie omtrent de voorgedragen persoon.

b. Gelegenheid tot het doen van een aanbeveling door de algemene vergadering.

Conform hetgeen is bepaald in artikel 25 lid 3 van de statuten is de algemene vergadering bevoegd personen voor benoeming tot commissaris aan te bevelen. Een aanbeveling dient vóór 26 april 2011 aan de raad van commissarissen te worden gedaan.

c. Onder de opschortende voorwaarde dat door de algemene vergadering geen aanbeveling van personen zal worden gedaan: benoeming van lid van de raad van commissarissen.

Indien geen aanbeveling wordt gedaan, draagt de raad van commissarissen de heer ir. A. van der Velden ter benoeming als commissaris voor.

Aangezien de voorzitter zelf onderwerp is van dit agendapunt geeft hij het woord aan de vicevoorzitter, mevrouw Bahlmann. Zij meldt dat aan de ondernemingsraad inzake deze vacature een versterkt recht van aanbeveling

toekomst en dat de ondernemingsraad heeft aanbevolen de heer Van der Velden wederom voor te dragen en wel voor de periode van 1 jaar i.v.m. de statutaire leeftijdsgrens die Nedap hanteert. De Raad heeft deze aanbeveling overgenomen.

Mevrouw Bahlmann meldt dat de Raad geen aanbevelingen heeft ontvangen van aandeelhouders, zodat de Raad de heer Van der Velden ter benoeming als commissaris voor de periode van 1 jaar voordraagt. Zij geeft aan dat zij de vergadering van harte aanbeveelt om de heer Van der Velden te herbenoemen voor een periode van 1 jaar, onder meer vanwege de consciëntieuze wijze waarop hij zijn functie vervult, zijn grote kennis van onder andere techniek, arbeidsvoorwaarden, maar bovenal vanwege zijn wijsheid en mensenkennis.

De heer Van Beuningen krijgt namens Teslin het woord.

Hij geeft aan de benoeming van de heer Van der Velden te ondersteunen, maar de periode van 1 jaar wel erg kort te vinden. Echter de statuten geven geen andere keuze. De heer Van Beuningen geeft aan het bijzonder op prijs te stellen als over 1 jaar iemand toetreedt tot de raad van commissarissen die ervaring heeft met het besturen van een beursgenoteerde onderneming als CEO of als CFO.

De vicevoorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Witteveen.

Deze ondersteunt de mening van de vorige spreker en geeft aan het toetreden van een commissaris met een dergelijk profiel tot de raad van commissarissen toe te juichen.

Hij vraagt verder of de Raad denkt aan een voorzitter vanuit de Raad zelf of aan een externe kandidaat.

Mevrouw Bahlmann geeft aan dat hierover nog geen besluit is genomen, maar dat dit ook afhangt van de kandidaat voor wie wordt gekozen.

De heer Van der Velden wordt vervolgens benoemd tot commissaris.

5. Rondvraag.

Er zijn geen vragen in de rondvraag.

De voorzitter deelt mede dat voor degenen die geïnteresseerd zijn, er een mogelijkheid is om het Zendgebouw te bezichtigen.

6. Sluiting.

De voorzitter dankt tot slot de aanwezigen hartelijk voor hun aanwezigheid en sluit de vergadering.