

NOTULEN

van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van de N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap", gevestigd te Groenlo, gehouden op donderdag 2 april 2015, 's morgens om 11.00 uur in het NHOW Hotel (gebouw De Rotterdam), Wilhelminakade 137, 3072 AP, Rotterdam.

1. Opening.
2. Verslag van de directie over het boekjaar 2014 en het gevoerde beleid (zie toelichting) (bespreking).
3. a. Opgaven als bedoeld in de artikelen 2:383c tot en met 2:383e Burgerlijk Wetboek, zoals opgenomen in het verslag op pagina 56 tot en met 57 (bespreking).
b. Vaststelling van de jaarrekening 2014 (stemming).
c. Uitkering van dividend (bespreking).
d. Reserverings- en dividendbeleid (bespreking).
e. Decharge van de heer R.M. Wegman, directeur, voor het door hem gevoerde beleid over 2014 (stemming).
f. Decharge van de heer G.J.M. Ezendam, directeur, voor het door hem gevoerde beleid (stemming).
g. Decharge van de raad van commissarissen voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2014 (stemming).
4. Vaststelling van aanpassingen van het bezoldigingsbeleid van de directie (zie toelichting) (stemming).
5. (Her)benoeming accountant (stemming).
Voorstel tot benoeming accountant conform toelichting op deze agenda.
6. Kennisgeving van voorgenomen benoeming van de heer Eric Urff tot statutair directeur van N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap" (zie toelichting) (bespreking).
7. Rondvraag.
8. Sluiting.

De volgende leden van het bestuur zijn aanwezig:

De commissarissen:	Ir. G.F. Kolff, voorzitter;
	Ir. M.C. Westermann, vicevoorzitter;
	Drs. D.W.J. Theyse;
	Prof.dr.ir. J.M.L. van Engelen;

de directeuren: Drs. R.M. Wegman;
G.J.M. Ezendam;

alsmede de titulair directeur, ir. E. Urff en de secretaris van de vennootschap, mr. S.M.B. Kuster-Holland.

Ter vergadering zijn volgens de getekende presentielijst 63 aandeelhouders vertegenwoordigd, gedeponereerd hebbende 4.808.385 aandelen (ruim 71% van het aantal uitstaande aandelen), in totaal recht hebbende op het uitbrengen van 4.808.385 stemmen.

1. Opening.

De voorzitter opent de vijfentachtigste algemene aandeelhoudersvergadering van Nedap en heet de aanwezige aandeelhouders en medewerkers van de onderneming, onder wie leden van de ondernemingsraad, bestuursleden van de Stichting Medewerkerparticipatie Nedap en andere leidinggevenden, van harte welkom.

Vooruitlopend op de toelichting op agendapunt 2. meldt de voorzitter dat de externe accountant, in lijn met de Corporate Governance Code, aanwezig is om eventuele vragen over de controlewerkzaamheden en de controleverklaring te beantwoorden.

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

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 de oproepingsmededeling. Deze werd dit jaar conform de statuten gepubliceerd op de website van de vennootschap.

Aandeelhouders hebben vanaf het moment van oproeping de agenda, inclusief de toelichting op de agenda, het jaarverslag over 2014 – waarin opgenomen de jaarrekening – in kunnen zien ten kantore van de vennootschap te Groenlo, alsmede ten kantore van ABN AMO Bank N.V. te Amsterdam. Bovengenoemde stukken waren bovendien kosteloos verkrijgbaar ten kantore van de vennootschap en bij ABN AMRO Bank en te downloaden via de website van de vennootschap: www.nedap.com.

Deze vergadering is daarom bevoegd rechtsgeldig besluiten te nemen in het bijzonder en aanzien van agendapunten 3.b., 3.e., 3.f., 3.g., 4. en 5.

Vervolgens stelt hij de vergadering voor om de heer N. Bakker van Cross Options Beheer te verzoeken de notulen van deze vergadering t.z.t. te bekrachtigen. De heer Bakker verklaart zich hiertoe bereid. De notulen zullen op de website van Nedap worden geplaatst.

2. Verslag van de directie over het boekjaar 2014 en het gevoerde beleid (bespreking).

De voorzitter meldt allereerst dat voor wat betreft de corporate governance geldt dat de vennootschap voortaan bepaling V.2.1 van de Nederlandse Corporate Governance Code naleeft en de algemene vergadering in de gelegenheid stelt de externe accountant in de vergadering te bevragen over zijn controleverklaring omtrent de getrouwheid van de jaarrekening.

Hij geeft vervolgens het woord aan de heer Wegman voor een toelichting op het boekjaar 2014 en het gevoerde beleid.

De heer Wegman geeft aan dat hij graag een toelichting geeft op bepaalde punten uit het jaarverslag 2014. Bijzondere posten hebben dit jaar een grote invloed gehad op de winst. De omzet is met 2% gestegen naar € 177,2 miljoen en er is een winst na belastingen gerealiseerd van € 17,9 miljoen. De post pensioenen speelt hier echter een belangrijke rol. Exclusief bijzondere posten is de winst ongeveer op hetzelfde niveau als over 2013 uitgekomen. De winst per aandeel is inclusief bijzondere posten uitgekomen op € 2,67 en zonder deze posten op € 1,46 (2013: € 1,46). Naar aanleiding van de doorgevoerde wijzigingen in de balans en de vooruitzichten voor de komende jaren hebben raad van commissarissen en directie de pay out iets verhoogd, waardoor het dividend per aandeel uitkomt op € 1,25 (2013: € 1,10).

80% van de omzet van Nedap wordt nog steeds in Europa gerealiseerd, hoewel de omzet in andere delen van de wereld toeneemt. In 2014 waren de marktomstandigheden in Europa nog niet erg goed. Veel retailketens raakten in financiële problemen. In de thuiszorgmarkt was sprake van veel onzekerheid door aangekondigde bezuinigingen. Verder waren de melkprijzen lager in de tweede helft van het jaar. In Duitsland daalden de investeringen in zonne-energie.

Deze ongunstige omstandigheden versluieren echter de fundamentele marktverschuivingen. Er is een aantal marktontwikkelingen zichtbaar dat belangrijk is voor Nedap de komende jaren. Allereerst de convergentie van markten en verdere internationalisering. Groeiende marktkansen maar ook meer concurrentie. Razendsnelle technologische ontwikkelingen, waarop je tijdig moet anticiperen, omdat je anders markten mist. De posities in de markten van morgen worden vandaag verdeeld. Daarom moet worden geïnvesteerd in krachtige marktproposities, wat Nedap in 2014 ook onverminderd is blijven doen. Dit wordt vervolgens aan de hand van een aantal aansprekende voorbeelden binnen de Nedap Healthcare en Retail markt nader toegelicht. Duidelijk wordt hoe hierdoor reële marktkansen voor Nedap worden gecreëerd.

Bij Energy Systems heeft de markt zich anders ontwikkeld dan verwacht. Met name in Duitsland is er een grote politieke druk aanwezig om subsidies die uit de klauwen beginnen te lopen, terug te dringen. Daarnaast zijn de regeringsplannen voor belasting op eigen verbruik ongunstig voor de Nedap Energy Systemen. Door de wispelturige politiek is er een sterke teruggang in de verkoop van het aantal zonne-energie-installaties. De verwachting is dat hierin in de toekomst niet snel verandering op zal treden. Daarom is besloten de organisatie van de marktgroep Energy Systems aan te passen aan de veranderde marktomstandigheden. In het afgelopen jaar is

een twintigtal medewerkers van Energy Systems herplaatst bij andere marktgroepen. Daarnaast is een afboeking gedaan op de geactiveerde ontwikkelkosten, voorraden en de productiemiddelen. Een samenwerking met partners wordt nog onderzocht. De verkoop bij Energy Systems gaat intussen door maar met minder mensen en daardoor tegen een lager kostenniveau.

Afgelopen dinsdag heeft Nedap een persbericht gepubliceerd over de gang van zaken in de eerste paar maanden van dit jaar en een vooruitzicht voor het eerste halfjaar. Waar de omstandigheden vorig jaar nog erg taai waren, lijkt er de laatste paar maanden een voorzichtig positieve wind te waaien in Europa. Nedap is dan ook dit jaar goed van start gegaan.

In hetzelfde persbericht is aangekondigd dat Nedap de supply chain aan een nader onderzoek onderwerpt. Nedap heeft de afgelopen jaren gezien dat de markten waarin ze opereert flink aan het veranderen zijn. Nedap moet nu op de wereldmarkt concurreren in plaats van op regionale markten. Dit betekent grote kansen maar ook harde concurrentie. Een keuze maken voor waar Nedap echt goed in is, is onvermijdelijk, wil Nedap succesvol blijven. Nedap is goed in het vertalen van technologie en markt in producten. Of Nedap zich echt kan onderscheiden in het repliceren van elektronica, is maar de vraag. Hier speelt immers schaalgrootte een belangrijke rol: hoe groter de aantallen, des te betere inkooprijzen en lagere kosten. Nedap is in meer dan 104 landen actief. In plaats van zelf alle toepasselijke import- en exportregels uit te zoeken, is het wellicht een goede stap om aansluiting te zoeken bij een wereldwijd actieve, logistiek partner, die al deze kennis al in huis heeft. Waar Nedap nu mee bezig is, is kijken naar waar haar eigen kracht ligt; welke werkzaamheden ze zelf moet doen en bij welke werkzaamheden ze beter gebruik kan maken van de inkoop- en slagkracht van een aantal partners. Dat is een complex traject dat zorgvuldig moet worden uitgevoerd. De uitkomsten van dit traject zullen naar verwachting voor deze zomer bekend worden gemaakt.

Ten aanzien van de vooruitzichten meldt de heer Wegman dat door de investeringen in medewerkers, m.n. op het gebied van ontwikkeling en marketing, de marktposities van Nedap zijn versterkt. Door steeds minder te activeren en meer af te schrijven en uiteraard door de pensioenwijziging is de balanspositie van Nedap sterker geworden. Nedap ziet de toekomst dan ook met vertrouwen tegemoet. Ondanks dat het moeilijk is om te bepalen wanneer projecten precies komen, verwacht Nedap ook dit jaar een verdere groei van de omzet.

De voorzitter bedankt de heer Wegman voor zijn inleiding en geeft vervolgens het woord aan de heer Broenink over het jaarverslag.

Nedap, een klein bedrijf, veel verschillende markten, veel technologische investeringen, hoog dividend. Kan Nedap wel voldoende investeren in al de markten die zij wil bedienen? Komt Nedap dan ook echt binnen dat segment van de markt waar het geld wordt verdiend?

De heer Wegman geeft aan dat het een ingewikkelde vraag is. Het is niet meer zuiver een kwestie van een markt kiezen: een aantal markten ontwikkelt zich. Wil je bijv. succesvol zijn in de Retail business kun je je niet meer beperken tot de Nederlandse markt, maar moet je internationaal gaan. Hetzelfde geldt voor technologie; je zult mee moeten ontwikkelen wil je succesvol zijn in de concurrentiestrijd. Het voordeel is wel dat veel van de

technologie door de marktgroepen gedeeld en toegepast wordt. In de marktgroepen is Nedap erg gefocust op bepaalde markten. Een belangrijk voordeel van het hebben van een breed portfolio is dat in de marktgroepen wat meer risico kan worden genomen en meer break through innovaties kunnen worden doorgevoerd. Deze innovaties maken het verschil in de markt. Kortom, doordat Nedap een breed portfolio heeft, kan ze innovatiever zijn in de diverse markten.

De heer Stevens, Stichting Rechtsbescherming Beleggers, is de volgende vragensteller.

Hij complimenteert de directie met het ziekteverzuim bij Nedap dat op een relatief laag niveau blijft.

Ten aanzien van de bevoorrading van winkels vraagt hij zich af hoe lang RFID nog zal bestaan nu er kassasystemen zijn die de voorraden bijhouden.

Verder vraagt hij wat de directie financieel verwacht van het nieuwe kantoor in New York.

Ten derde vraagt de heer Stevens zich af waarom Nedap geen financiële resultaten bekend maakt van de plannen in de marktgroepen. Wat is de toekomstige impact hiervan op de financiële resultaten? Hij is van mening dat het bij een open, innovatieve en creatieve cultuur als die van Nedap past dat resultaten per marktgroep bekend worden gemaakt. Waarom gebeurt dit niet?

Ten vierde vraagt hij of er enig inzicht kan worden gegeven in de samenwerking die op diverse vlakken wordt gezocht, bijvoorbeeld op logistiek vlak.

Hij merkt vervolgens op dat in de afgelopen jaren aandeelhouders een marge van 10% wordt voorgespiegeld.

Deze marge is in de afgelopen 5 jaar niet gehaald. De heer Stevens zou hier graag meer duidelijkheid over hebben.

De voorzitter geeft aan dat de marge uiteraard dit jaar hoger was, maar dat deze beïnvloed is door eenmalige baten. Het moge duidelijk zijn dat Nedap structureel streeft naar een hogere marge.

Ten aanzien van de vraag naar de toekomst van RFID-systemen in relatie tot kassasystemen die de verkoop bijhouden antwoordt de heer Wegman, dat kassasystemen alleen bijhouden wat verkocht wordt, niet wat gestolen wordt, niet wat verkeerd geleverd wordt, niet wat niet geleverd wordt maar volgens de administratie wel geleverd is. Onderzoek heeft aangetoond dat bij grote fashion retailers de accuraatheid van de voorraad minder dan 65% is. Er is één ding erger dan geen data: verkeerde data. Kassa-informatie is maar één element. RFID is eigenlijk de opvolger van deze kassasystemen; je probeert niet op basis van de verkoop te schatten wat er nog in de winkel ligt, maar je weet wat er ligt. Binnen 2 weken kan met een RFID-systeem een voorraadbetrouwbaarheid van 98% worden bereikt.

Het kantoor in New York is een klein kantoor met 3 medewerkers. Er zijn weinig kosten mee gemoeid. Nedap ziet goede marktmogelijkheden in Amerika, m.n. voor Retail. Omdat veel hoofdkantoren van retailers in New York zitten, is gekozen voor standplaats New York. De uitdaging is wel om te kunnen bewijzen dat Nedap als Europese speler een vuist kan maken tegen Amerikaanse partijen. Daarom is de relatie met enkele grote installatiepartners erg belangrijk. Nedap heeft inmiddels bij een aantal grote retailers, waaronder Target, de eerste projecten mogen leveren.

De vraag om resultaten per marktgroep te publiceren is een vraag die in de aandeelhoudersvergadering regelmatig wordt gesteld. Mede omdat marktgroepen onder meer gebruikmaken van elkaars ontwikkelingen en investeringen, zonder dat dit intern wordt verrekend, baseert de directie haar beslissingen niet op de financiële prestaties van de marktgroepen. Beslissingen worden genomen op basis van eigen waarnemingen. Mede in overleg met de AFM verstrekt Nedap daarom geen financiële informatie per marktgroep.

Het is nog te vroeg om iets te kunnen zeggen over de samenwerking met partijen in het kader van een passende inrichting van de supply chain. Nedap ziet veel mogelijkheden en is met meerdere partijen in gesprek. Omdat beslissingen in deze ook een impact hebben op de organisatie, zal Nedap dit traject uiterst zorgvuldig doorlopen en pas in een later stadium meer in detail kunnen communiceren. Nedap vond het wel van belang aandeelhouders en andere belanghebbenden middels het recente persbericht over de ontwikkelingen in deze te berichten.

De heer Zoon krijgt het woord en dankt de heer Wegman voor zijn duidelijke verhaal. Hij merkt op dat hij goed snapt waarom de directie geen verdere uitspraken over de supply chain wil doen op dit moment. Hij vraagt of het wellicht wel mogelijk is een indicatie te geven van de gevolgen voor Nedap de komende paar jaar als de samenwerking met partners wel door zou gaan.

Verder wordt er veel in de pers geschreven over de megavarkensstal in Noord-Limburg. De heer Zoon vraagt of Nedap hierbij betrokken is. Zo ja, zou Nedap nog positieve invloed kunnen uitoefenen op de voornamelijk negatieve berichtgeving, bijvoorbeeld door de voordelen van een dergelijke stal voor het voetlicht te brengen.

Tot slot geeft hij aan dat hij zeer positieve geluiden heeft gehoord van een gebruiker van het Nedap systeem in de zorgsector.

De heer Wegman geeft aan dat dat laatste nu precies datgene is wat de Nedap healthcare medewerkers drijft: mensen in de zorg zo veel mogelijk bezig te laten zijn met hun passie, zorg verlenen en niet met allerlei administratieve handelingen.

Met betrekking tot de supply chain geeft de directie aan dat het nog echt te vroeg is om te praten over mogelijke effecten. Het zou echter niet logisch zijn om in geval van uitbesteding van werkzaamheden aan partners ook nog medewerkers in dienst te hebben die hetzelfde werk doen. Dat zou dus impact hebben op de organisatie. Zoals gezegd, is het de verwachting dat hierover voor de zomervakantie een uitspraak kan worden gedaan.

De megastal is voor Nederlandse begrippen inderdaad groot, maar vergeleken met stallen in bijvoorbeeld China maar klein. Daar begint een stal met 2500 zeugen en dan 60 stallen naast elkaar. De directie geeft aan overigens niet te weten of Nedap bij deze specifieke megastal betrokken is. In Amerika heeft Nedap onlangs een stal opgeleverd, 300 meter lang, vol met Nedap apparatuur. De gezondheid van de dieren wordt positief beïnvloed doordat ze vrijer worden gehouden, meer ruimte hebben en meer natuurlijk gedrag kunnen vertonen. Veel dieren

bij elkaar hoeft niet automatisch iets te betekenen voor het dierenwelzijn. Nedap richt zich met haar systemen op het vergroten van het dierenwelzijn, waarbij tegelijkertijd het rendement van de boer stijgt.

De volgende vragensteller is de heer Rienks.

Hij merkt op dat Nedap regelmatig een nieuw succesvol product nodig heeft. Producten lopen nu eenmaal een keer ten einde. Hij heeft het idee dat de directie er geheel op vertrouwt dat haar medewerkers tijdig de trends zien. De heer Rienks geeft aan dat ook overwogen kan worden om een innovatief bedrijfje te kopen als dit iets veel belovends heeft ontwikkeld, dat past bij Nedap en dit bedrijfje zelf het vermogen niet heeft om dit te vermarkten. Waarom kijkt Nedap niet naar dit soort kansen?

Ten tweede merkt hij op dat de risico's die verbonden zijn aan uitbesteding hele andere risico's zijn dan de risico's verbonden aan het zelf doen. Eén van de risico's is bijvoorbeeld het geheel afhankelijk worden van één partij, wat niet wenselijk is. De heer Rienks vraagt om een nadere toelichting hierop.

De directie haakt in op de laatste opmerking van de heer Rienks; dit is precies de reden waarom Nedap het traject zorgvuldig wil doorlopen. Alle risico's die aan een beslissing zijn verbonden moeten nauwkeurig in kaart worden gebracht. Als besloten zou worden tot uitbesteding zal er een zodanig documentatiepakket beschikbaar moeten zijn, dat de overstap naar een 2^e leverancier zonder problemen kan worden gemaakt, zodat Nedap niet afhankelijk is van één leverancier. Het overstappen naar meerdere leveranciers zou in dat kader een verstandige keuze zijn. Risicomanagement zal één van de belangrijke punten zijn in het traject. Hoe zorgen we ervoor dat kwaliteit, leverbetrouwbaarheid, inkoopkracht, marktkennis e.d. gewaarborgd blijven.

Ten aanzien van acquisities antwoordt de directie dat Nedap niet tegen acquisities is, maar dat de noodzaak ertoe niet aanwezig is, nu Nedap een ideeënrijk bedrijf is. Bovendien is acquisitie maar één manier om externe kennis te verkrijgen. Nedap werkt nauw samen met diverse hoogleraren, zodat Nedap bij de bron van de kennis zit. Er worden veel projecten gezamenlijk uitgevoerd. Er is een voortdurende drang om tijdig trends te signaleren om maar niet achter de feiten aan te lopen danwel de slag te missen. Nedap heeft daarbij juist de input van buiten nodig.

Desgevraagd bevestigt de directie dat ze niet uitsluit in de toekomst in een nieuw, aanpalend marktsegment te stappen al dan niet via acquisitie. De spreiding zoals Nedap die nu kent, wordt echter op dit moment ruim voldoende gevonden. De eerste prioriteit ligt bij het behalen van meer rendement op de investeringen die tot nu toe gedaan zijn.

De directie beaamt dat er altijd een kans is dat één van de marktgroepen op een gegeven moment moet worden opgeheven, zoals bijvoorbeeld bij stemcomputers en gedeeltelijk bij Energy Systems het geval was. Daarom is Nedap ook blij met de bestaande spreiding. Diversificatie moet echter geen doel op zich worden.

De heer Burgers krijgt namens het Add Value Fund het woord. Hij vraagt naar de voortgang van het Road to Excellence programma. Zijn er nog nieuwe ontwikkelingen binnen dit programma?

Zijn tweede vraag betreft Livestock Management, één van de waarschijnlijk meest internationale marktgroepen qua klantencontacten. De heer Burgers meldt dat hij toch een wat terughoudende opmerking zag in de recente trading update voor wat betreft vooruitzichten, m.n. ten aanzien van de feasibility waarmee projecten op enig moment tot uitlevering komen. Ziet de directie daar de komende jaren een verdere internationalisatie? Is Nedap in staat om in China of in Zuid-Amerika doorbraken te vinden die duiden op een meer structurele groei? Zo niet, blijft het zijns inziens vooral een cyclische business, waarbij bijvoorbeeld de huidige discussie over melkprijzen er toe zou kunnen leiden dat er rekening moet worden gehouden met een omzetstagnatie en teruggang in resultaat. Verder viel de heer Burgers op dat Nsecure een wat prominentere plaats is toebedeeld in de rapportage. Hij vraagt om een toelichting hierop. Is er een soort status aparte binnen Security Management gevonden? Meer in het bijzonder verneemt de heer Burgers graag of er ook een internationale ambitie bestaat bij Nsecure bij bepaalde product/marktcombinaties.

De heer Wegman geeft aan dat het Road to Excellence programma Nedap veel heeft gebracht, met name de optimalisatie van processen binnen de marktgroepen. Nu moet er optimalisatie op een marktgroep overstijgend niveau komen. Het supply chain proces komt voort uit het Road to Excellence programma. Door dit programma is de samenwerking tussen de verschillende marktgroepen, bijv. op het gebied van e-learning en marketing veel duidelijker geworden. Er worden steeds meer gezamenlijke projecten gedaan. Kortom: Road to Excellence is op schema maar er worden nu meer activiteiten Nedap-breed uitgerold.

De directie geeft aan dat de marktgroep Livestock Management nog steeds goed presteert. Cyclische ontwikkelingen, zoals melk- en voerprijzen en het verdwijnen van melkquota, spelen hier inderdaad een rol. Maar onder die conjuncturele beweging zit een fundamentele ontwikkeling die tot effect heeft dat boerenbedrijven steeds professioneler en grootschaliger worden, waardoor de noodzaak tot automatisering groeit. Dat speelt Nedap in de kaart. Niet alleen Europese landen, maar ook Brazilië, China, Amerika, landen die redelijk conventioneel waren, zien steeds meer de voordelen van technologie. Er is bij melkvee een goede ontwikkeling zichtbaar. De eerste tochtdetectiesystemen zijn aan de vleesveesector geleverd, een segment waar Nedap tot nu toe geen rol speelde. In Amerika was de varkenssector redelijk huiverig voor groepshuisvesting, maar ook daar ontwikkelt de markt zich. Ook in landen als Pakistan, het op 4 na grootste melk producerende land ter wereld, zijn de eerste Nedap-projecten gestart. Het wordt een meer internationale markt, waarin Nedap wereldwijd een rol speelt.

Nsecure en Security Management zijn tot nu toe altijd onder één marktgroep verantwoord. De activiteiten van beide groepen beginnen nu volgens plan steeds verder uit elkaar te lopen. De marktgroep Security Management houdt zich met name bezig met het ontwikkelen en wereldwijd vermarkten van systemen. Nsecure deed in eerste instantie meer projecten. Maar ook Nsecure probeert nu andere vormen van diensten te leveren, waaronder identity management, het verifiëren dat de juiste persoon de juiste pas krijgt, het ontzorgen van klanten. Een ander type activiteit dan de activiteiten binnen Security Management. Dit is een van de redenen dat Nsecure meer separaat wordt weergegeven in berichtgeving. Op deze wijze kan Nsecure ook internationaal meer activiteiten

ontplooiën. Nsecure heeft nu een groot internationaal project in Spanje naar zich toe getrokken en de directie sluit niet uit dat dat in meer landen zal gebeuren.

De heer Dirkse merkt op dat Nedap als kleine, actieve onderneming probeert mee te doen in de grote wereld wat niet meevalt. Hij vraagt in hoeverre Nedap kennis heeft beschermd in de samenwerking met General Electric en Philips op het gebied van Light Controls.

Ten tweede vraagt de heer Dirkse naar de patentsituatie. Hoeveel patenten heeft Nedap en wanneer verlopen deze?

De derde vraag betreft de export door Nedap. Doet Nedap ook mee aan exportreizen vanuit de overheid en andere soortgelijke activiteiten?

De heer Dirkse merkt verder op dat hij bij de buitenlandse vestigingen met uitzondering van Spanje, maar één buitenlandse naam bij de leidinggevendenden zag staan. Hanteert Nedap een bewuste politiek om in de leiding alleen Nederlanders neer te zetten? Hij is van mening dat, wil je de lokale omstandigheden kennen, je ingezetenen van het betreffende land moet inzetten anders werkt het niet of maar heel beperkt.

De directie geeft aan dat Nedap er niet voor kiest om grote markten te betreden; de markten ontstaan zo. Nedap probeert telkens de niches in de markt te zoeken. Ook in de grote verlichtingsmarkt ziet Nedap een nichemarkt in met name hoge vermogens. Philips heeft besloten niet in deze niche actief te zijn omdat het een te kleine niche is voor Philips om daar elektronica voor te ontwikkelen.

GE is een ander verhaal. GE heeft zelf nog geen verlichtingsmanagementsysteem. Nedap's grote kracht is dat verschillende soorten verlichting gecombineerd kunnen worden in het Nedap verlichtingsmanagementsysteem. Dus niet een exclusieve koppeling met GE maar met meerdere LED-oplossingen waardoor Nedap een bepaalde positie inneemt. Het is niet zo dat daarvoor allerlei technologie moet worden uitgewisseld. Nedap werkt met GE als technologiepartner samen.

Nedap beschikt over patenten. Patenten geven echter vaak maar een beperkte bescherming. Nedap moet gewoon sneller ontwikkelen dan een groot bedrijf als GE en Philips.

De directie geeft aan overvraagd te zijn op het punt van hoeveel patenten en wanneer deze verlopen. Nedap heeft, ruw geschat, ongeveer 200 patenten. De kosten om patenten in stand te houden zijn vrij hoog; patenten worden door Nedap vaak gehouden vanuit een tactisch, verdedigend perspectief.

Ten aanzien van buitenlandreizen geeft de directie aan dat Nedap wel degelijk aan de laatste buitenlandreis van Rutte naar China heeft deelgenomen. Nedap wordt vaak voor deelname gevraagd nu ze in veel landen actief is. Mede vanwege het lage kostenaspect maakt Nedap hiervan regelmatig gebruik.

Nedap heeft inderdaad veel Nederlanders op leidinggevende posities bij buitenlandse dochterondernemingen. Wat normaal is in bepaalde landen is niet normaal voor een Nederlandse, beursgenoteerde onderneming. Directeuren van deze dochters zijn vaak medewerkers met een controllerachtergrond, die ervoor zorgen dat contracten op een juiste wijze worden nageleefd, dat de gelden binnenkomen en dat alles netjes gebeurt. De

salesmensen daaronder zijn meestal locals. Amerikanen kopen nu eenmaal van Amerikanen, Chinezen van Chinezen. Om lokale medewerkers bestuurder te laten zijn, is op dit moment nog een stap te vroeg.

De heer Van Riet krijgt het woord en vraagt of de labels in een productieland in de textiel worden gezet of dat dit in Nederland gebeurt.

De directie antwoordt dat dit beide kan.

De heer Van Riet merkt verder op dat Nedap de labels ook naar het buitenland stuurt en waarschijnlijk dus per label betaald krijgt.

De heer Wegman geeft aan dat Nedap vaak zelf de labels niet levert. Meestal hebben de grote fashion retailers rechtstreeks contact met grote labelfabrikanten. Nedap levert wel een dienst om de kwaliteit van de labels te controleren. Zelf grote aantallen labels inkopen en doorverkopen is geen Nedap business.

De heer Van Riet vraagt of Nedap die labels niet op de een of andere wijze moet laden.

De directie geeft aan dat daar andere systemen voor zijn; dat doet Nedap niet alleen.

De volgende vragensteller is de heer Houben, die optreedt namens de investeringsfondsen Darlin en Midlin. Na twee jaar van lage groei en wat tegenvallende winstgevendheid is het volgens hem goed te horen dat dit jaar goed van start is gegaan en dat de groei lijkt te versnellen. In de trading update vielen hem vooral de positieve berichten inzake Security Management op. Hij vraagt of dit een gevolg is van aantrekkende markt vraag of van nieuwe Nedap producten.

De heer Wegman geeft aan dat dit moeilijk in te schatten is. Het is een diffuse markt. Veel van Nedap's concurrenten zijn bedrijven die nog inkomsten krijgen uit bestaande systemen maar onvoldoende geld hebben om in nieuwe producten te investeren. Security management systemen worden aan de muur vastgeschroefd, waardoor de kosten om op een ander systeem over te gaan voor de klant vrij hoog zijn. De beslissing om over te gaan op een ander systeem zal daarom niet snel genomen worden, ook al is een klant niet geheel tevreden over het systeem. Nedap is de afgelopen jaren blijven investeren in nieuwe producten. De markt is niet echt gegroeid maar voor veel bedrijven is nu het moment gekomen om over te stappen op een nieuw systeem. Klanten kiezen dan vaak voor Nedap systemen omdat Nedap de afgelopen jaren heeft aangetoond veel efforts te steken in vernieuwing. Nedap is dan ook marktaandeel aan het winnen.

De heer Beijersbergen krijgt het woord namens de Vereniging van Effectenbezitters.

Hij merkt allereerst op dat de VEB blij is dat Nedap is ingegaan op het eerdere verzoek van de VEB om de accountant aanwezig te laten zijn op de aandeelhoudersvergadering.

Hij geeft verder aan dat Nedap in de berichtgeving aangeeft mogelijkheden te zoeken voor uitbesteding onder meer om de financiële positie te versterken. Dat verbaast de VEB omdat in de presentatie gemeld werd dat de

financiële positie van Nedap zeer solide is. Welke ratio's wil Nedap versterkt zien? De solvabiliteit is boven de 40%. Achten de directie dit voldoende?

De heer Beijersbergen geeft aan dat wereldwijd sprake is van een opkomst van robotica, kunstmatige intelligentie. Nedap is hierin zijdelings al actief met identificatiesystemen en andere technieken die ook in robottechnologie worden gebruikt. Is dit een markt waarin Nedap wellicht nog meer kansen ziet in de toekomst? Volgt Nedap deze markt en wat vindt ze specifiek interessant?

T.a.v. de nagestreefde versterking van de financiële positie geeft de directie aan dat Nedap vooral stuurt op de toegevoegde waarde per medewerker. Hoe kan het talent van medewerkers worden vertaald in toegevoegde waarde voor de klant? Nedap is voortdurend kritisch aan het kijken naar haar activiteiten. Activiteiten met een lage toegevoegde waarde laat Nedap graag over aan partners. Productiebedrijven die op dit moment succesvol zijn, hebben een toegevoegde waarde per medewerker tussen de € 35.000 en € 60.000. Nedap in haar totaliteit heeft een toegevoegde waarde per medewerker van € 164.000. Als besloten wordt tot aanpassing van het productieapparaat, zal dit uiteraard effect hebben op het kapitaal dat erin opgeslagen is, op de voorraden en op andere ratio's. Hiernaar en naar de effecten op de solvabiliteit zal kritisch worden gekeken. In de berichtgeving die naar verwachting voor de zomer volgt, zullen ook de financiële gevolgen worden belicht.

Op de vragen van de heer Beijersbergen over robotica antwoordt de directie dat Nedap alleen actief is op het gebied van robotcatoepassingen in haar eigen productieprocessen. Vaak hebben de Nedap producten onvoldoende schaalgrootte om robots succesvol in te zetten. Nedap is wel actief bezig met artificiële intelligentie, bijvoorbeeld op het gebied van melkproductie en slimme lerende algoritmes op het gebied van RFID. Die technologie wordt omarmd en waar mogelijk in Nedap producten toegepast.

De heer De Rooij krijgt het woord.

Hij vraagt of Nedap voornemens is om het RFID-systeem, zoals toegepast in de fashion retail, ook in andere retailmarkten in te zetten, zoals supermarkten, parfumeries. Is de techniek daarvoor geschikt of kan deze hiervoor geschikt gemaakt worden?

De heer De Rooij neemt verder aan dat Nedap in de toekomst naast koeien en varkens, niet bezig gaat met geiten, gezien de ervaringen van Nedap van jaren terug.

Tot slot vraagt hij naar de reacties van medewerkers en klanten op het meest recente persbericht dat is verschenen.

De directie geeft aan dat RFID op basis van een aantal natuurwetten op bepaalde producten goed werkt en op andere minder goed. RFID op metaal, veel vochthoudende materialen of vlees werkt minder. Op kleding werkt de techniek goed, waarbij ook de toegevoegde waarde van kleding hoog is. Nedap ziet ook andere toepassingsmogelijkheden, maar heeft ervoor gekozen zich eerst te richten op de kledingindustrie.

Nedap producten worden nog steeds voor geiten ingezet maar Nedap richt zich, mede gezien haar eerdere ervaringen, niet op de geitensector.

Tot slot meldt de heer Wegman dat er uiteraard veel reacties zijn gekomen op het meest recente persbericht. Het betekent ook nogal wat. Veel medewerkers zijn ongerust. Nedap heeft ervoor gekozen om altijd open en eerlijk te communiceren. Medewerkers weten ook dat Nedap zich wil onderscheiden met activiteiten met een hoge toegevoegde waarde per medewerker. Voor de zomer zal er ook meer duidelijkheid worden gegeven over eventuele personele gevolgen.

Aansluitend wordt gevraagd of Nedap dit proces alleen doet of dat er een extern bureau is ingeschakeld. De directie antwoordt dat ze dit proces zelfstandig doorvoert.

De voorzitter dankt de aanwezigen voor de vragen over het directieverslag.

3. a. Opgaven als bedoeld in de artikelen 2:383c tot en met 2:383e Burgerlijk Wetboek, zoals opgenomen in het verslag op pagina 56 tot en met 57 (bespreking).

Nu er niemand hierover het woord wenst te voeren, wordt dit punt geacht te zijn besproken.

3. b. Vaststelling van de jaarrekening 2014 (stemming).

De voorzitter geeft het woord aan de heer Ezendam om de jaarrekening toe te lichten aan de hand van de winst- en verliesrekening en de balans.

De heer Ezendam legt ten aanzien van de winst- en verliesrekening uit dat de omzet over 2014 autonoom met 2% is toegenomen. Deze omzet bevat € 23,8 miljoen aan recurring business. Recurring business bestaat voornamelijk uit abonnementen, afgesloten met klanten, vooral in de marktgroepen Healthcare, Retail en Security Management. Het aandeel recurring revenues is elk jaar groeiende. Dit jaar 13,3% van de omzet tegenover 12,1% (€ 20,9 miljoen) in 2013.

De toegevoegde waarde (omzet -/- materiaalkosten), uitgedrukt in een % van de omzet, is gestegen van 68,4% in 2013 naar 70,0% over 2014. De toegevoegde waarde per medewerker steeg van € 160.000 naar € 164.000.

De uitbestedingen, salarissen en sociale lasten zijn toegenomen. De toename in salarissen is o.a. veroorzaakt doordat er in 2014 gemiddeld 15 medewerkers meer in dienst waren. De afschrijvingen zijn ook enigszins toegenomen.

In 2014 heeft Nedap te maken gehad met drie bijzondere posten:

- De aanpassing van de organisatie van Energy Systems. Deze heeft ongeveer € 8,6 miljoen aan extra kosten met zich gebracht. Deze zijn grotendeels non-cash: afschrijving van geactiveerde ontwikkelingskosten, afschrijving van bedrijfsmiddelen en voorraden.
- Een bijzondere bate naar aanleiding van de verandering van de pensioenregeling van een toegezegde pensioenregeling, ondergebracht bij Nationale Nederlanden, naar een toegezegde premieregeling. Hierdoor zijn papieren verplichtingen, die Nedap de afgelopen jaar heeft moeten opnemen ter grootte van ongeveer € 18 miljoen, in één keer vrijgevallen.

- De zelfvervaardigde vaste activa zijn 8 ton lager dan vorig jaar. Nedap heeft minder geactiveerd aan ontwikkelingskosten dan voorgaande jaren. Ze is wel blijven investeren in R&D, en wel € 20,3 miljoen in 2014, ongeveer hetzelfde niveau als in 2013.

Na aftrek van de financieringskosten en de bijdrage van de geassocieerde deelneming in Frankrijk resteerde een winst van € 22,5 miljoen. Nedap betaalt hierover voor het grootste deel (80%) in Nederland belasting. Met gebruikmaking van de innovatiebox daalde de belastingdruk van 25% naar 21%.

Zonder de bijzondere posten resteert er een winst na belastingen van € 9,8 miljoen, gelijk aan de winst over 2013. Er wordt aan dividend € 1,25 per aandeel uitgekeerd, hetgeen een pay out van 85% betekent. De winst per gewoon aandeel exclusief bijzondere posten bedroeg € 1,46, wederom gelijk aan 2013.

Het balanstotaal is behoorlijk gedaald van € 126 miljoen in 2013 naar € 112 miljoen. Eén van de oorzaken is dat er meer is afgeschreven dan geïnvesteerd in 2014, m.n. door de extra afboekingen bij de marktgroep Energy Systems. Daarnaast zijn de voorraden lager. Deze bedragen nu 13,2% van de omzet (2013: 14,9%). Bovendien is de post debiteuren gedaald, mede door een lagere krediettermijn, die daalde van 8 weken naar ruim 7 weken.

De onverdeelde winst bedroeg € 17,877 miljoen. Met een dividend van € 1,25 per aandeel wordt er binnenkort € 8.366.000 uitgekeerd. Na deze winstuitkering blijft er een bedrag van € 9 miljoen over dat wordt toegevoegd aan de overige reserves. De solvabiliteit komt daarmee uit op 42,9% (2013: 36,6%). Inclusief de uitgekeerde winst, een berekening zoals de meeste ondernemingen die toepassen, komt de solvabiliteit uit op 50%.

Bij de verplichtingen valt op dat de € 6,805 miljoen aan pensioenverplichtingen wegvalt vanwege de overgang naar een toegezegde premieregeling. Verder is opvallend dat de overige schulden flink toenemen van € 20 miljoen naar € 26 miljoen, waarvan de oorzaak ook in de pensioenen is gelegen: er moet nog € 5,6 miljoen door de oude pensioenuitvoerder naar de nieuwe worden overgemaakt, via Nedap's rekening. De rekening courant banken loopt terug van € 20,5 miljoen naar € 4,8 miljoen. Uit de cash flow zijn niet alleen de investeringen en het dividend over 2013 betaald, maar is ook nog € 15 miljoen op de kortlopende schuld bij de bank afgelost.

Met de bank is eind vorig jaar een nieuwe kredietovereenkomst gesloten tot ultimo 2019 tegen nog gunstigere condities en zonder convenanten.

De voorzitter bedankt de heer Ezendam voor zijn uiteenzetting en geeft het woord aan de heer Rienks.

De heer Rienks merkt op dat de wijziging in de pensioenregeling er wel toe heeft geleid dat er € 2,5 miljoen extra aan belasting moet worden betaald. Heeft daar in het verleden fiscaal voordeel tegenover gestaan?

De heer Ezendam beaamt dit. De pensioenverplichting, zoals opgenomen in de balans, is een IFRS-verplichting die afwijkt van de werkelijke cashverplichting jegens de verzekeraar. De IFRS-verplichting loopt niet via de winst- en verliesrekening van de belastingen, in tegenstelling tot de werkelijke cashverplichting. Dat betekent dat Nedap

altijd een belastinglatentie (schuld pensioenverplichtingen) mee moest nemen in de balans. Deze vervalt nu ook. Er is dus geen enkel effect op de verschuldigde belasting.

De heer Rienks wijst op het bedrag van € 4,6 miljoen dat aan de fiscus moest worden overgemaakt tegen normaliter ruim € 2 miljoen. De directie geeft aan dat Nedap de normale pensioenpremie van de winst aftrekt en over deze winst belasting betaalt en niet over de IFRS-pensioenlast. De extra belasting heeft niets met de pensioenmutatie te maken.

De heer Stevens, Stichting Rechtsbescherming Beleggers, krijgt het woord.

Hij merkt op dat de zelfvervaardigde activapost is gedaald en naar hij begreep, is omgezet naar andere balansposten of kostendragers. Kan het inzicht hierin behouden blijven voor aandeelhouders of is dit uit concurrentieoverwegingen niet mogelijk?

Verder constateert hij dat het voorraadniveau gedaald is. Hij vraagt of dit niveau nog verder daalt door meer uitbesteding.

Ten derde vraagt de heer Stevens of de Nedap producten voor uitzendbureaus ook onder de abonnementen vallen.

De heer Ezendam geeft aan dat het minder toevoegen aan de activeringen van ontwikkelingskosten niets te maken heeft met verminderde ontwikkelingsactiviteiten, maar meer met de Nedap policy om minder te willen activeren. Alle ontwikkelprojecten worden op de voet gevolgd. De kosten per project worden zoveel mogelijk meegenomen in het jaar waarin ze gemaakt worden.

Of het voorraadniveau nog verder zal dalen als besloten zou worden om meer uit te besteden is onderdeel van het onderzoek dat op dit moment gaande is en waarvan de uitkomsten voor de zomer gemeld zullen worden.

De heer Ezendam geeft op de derde vraag van de heer Stevens aan dat alles wat in dienstenvorm of als onderhoudscontract wordt afgesloten, zoals ook bij pep - een systeem voor uitzendbureaus - het geval is, onder de categorie recurring business valt.

De heer De Rooij krijgt het woord.

2008-2009, perfect storm. Als hij kijkt naar de cijfers tot 2014 valt hem een aantal zaken op. In 2008 was het eigen vermogen € 58 miljoen, nu € 56,6 miljoen. De lang- en kortlopende verplichtingen zijn in 5 jaar ongeveer € 10 miljoen gestegen. De reserves gingen van € 43 miljoen naar € 32 miljoen. Aan ontwikkelingskosten en onderzoek is ongeveer € 75 miljoen uitgegeven. De heer De Rooij vraagt zich af, of er, net zoals bij Nedap vroeger gebruikelijk, een 3- of 5-jarenplan wordt gemaakt. Hoe kijkt de directie naar de jaren 2015-2018? Heeft de directie daar cijfermatig inzicht in?

De heer Wegman geeft aan dat de perfect storm sloeg op de marktomstandigheden, niet op een programma dat Nedap heeft doorlopen. In 2009 kwamen er veel dingen samen waardoor de perfect storm ontstond. Daarom is het vrij ingewikkeld om de cijfers van voor 2009 met die van nu te vergelijken. In 2008 konden we voor een poortje

nog € 2.500 vragen, leverden we nog schuifdakbesturingen aan Saab, verkochten we nog stemcomputers. Het is soms goed om naar het verleden te kijken, maar nog belangrijker om te kijken naar de huidige omstandigheden, naar wat Nedap nu moet doen. Daar horen ook plannen voor de toekomst bij. Natuurlijk kijkt ook Nedap jaren vooruit. Dat heeft met name met de diepte-investeringen in R&D te maken; vandaag moet je ontwikkelingen starten die over 5 jaar effect hebben.

De heer De Rooij vraagt of Nedap werkt met een exploitatiebegroting voor de komende 12 maanden. De voorzitter geeft aan dat elk jaar een begroting wordt opgesteld.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Van Dijk van het Kempen Orange Fund en Kempen Oranjeparticipaties. Deze memoreert dat de ontwikkelingskosten € 20 miljoen bedragen. Als percentage van de sales is dit indrukwekkend. Als percentage van de opex is het nog veel hoger, ruim 20%. Hij vraagt of de directie kan aangeven hoeveel van die € 20 miljoen bedoeld is om de huidige marktposities te verdedigen en hoeveel er wordt gestoken in echt nieuwe ontwikkelingen waaruit momenteel nog geen omzet wordt gehaald.

De heer Wegman geeft aan geen idee te hebben. Van te voren is niet aan te geven of een bestaande technologie alleen bedoeld is voor de verdediging van de huidige marktpositie of dat deze Nedap ineens in staat stelt om in een nieuwe markt te opereren. Maar met software moet inderdaad niet worden onderschat hoe hoog de onderhoudskosten zijn om deze in de lucht te houden of om onderhoud aan ontwerpen te verrichten omdat componenten ineens niet meer verkrijgbaar zijn. De gevraagde verdeling houdt Nedap niet bij.

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

Hij merkt op dat Nedap Frankrijk een minderheidsaandeelhouder is. Hij vraagt zich af er dit jaar een verbetering van de resultaten zou kunnen plaatsvinden. Of is de markt daar nog dusdanig grimmig dat er nog meer inspanningen nodig zijn om tot een tevredenstellend resultaat te komen?

De tweede vraag betreft de verdeling tussen producten- en dienstenomzet. Is het denkbaar dat de komende jaren de groei van recurring revenues zich versterkt doorzet nu Nedap steeds grotere cliënten aan zich weet te binden en dat er dus een verdere verschuiving in procenten van de omzet plaatsvindt richting dienstenomzet?

Tot slot merkt de heer Burgers op dat de afhankelijkheid van de juiste business partners in het nieuwe model een kans zal opleveren maar ook een risico met zich brengt. Hij vraagt zich af of er al zicht is op een zekere concentratie van omzet, afhankelijkheid van, betrokkenheid bij een aantal businesspartners, waar Nedap strategisch verder gaat dan gemiddeld.

De directie geeft aan dat er ook bij Nedap Frankrijk verschillende activiteiten plaatsvinden: Library Solutions activiteiten, Retail, Security Management en gedeeltelijk Identification Systems activiteiten. Iedere markt heeft hier zijn dynamiek. Retail loopt moeilijk op dit moment, Security Management komt op gang, mede dankzij de extra commerciële activiteiten die door het team in Frankrijk worden ontplooid, Library Solutions loopt door, en met de

Sensit van Identification Systems wordt ook goede progressie gemaakt. Ook in Frankrijk is er in bepaalde markten een positieve ontwikkeling zichtbaar. In welke mate blijft echter moeilijk te voorspellen.

De dienstcomponent begint een gebruikelijk onderdeel van bijna iedere propositie te worden, waardoor het haast logisch is dat het aandeel procentueel gaat groeien. Het duurt echter wat langer voordat de groei in de omzet zichtbaar wordt omdat de omzet per periode binnenkomt en periodiek meegenomen wordt in de cijfers. Maar het is de verwachting dat de recurring business de komende jaren procentueel zal groeien.

Business partners zijn inderdaad erg belangrijk, aldus de directie. Het is wel goed om voldoende business partners te hebben, zodat de afhankelijkheid van de eigen strategie en eigen marktinschatting van slechts enkele business partners niet te groot wordt. Het aantal partners neemt sterk toe; ze moeten dus meer vechten om hun eigen positie veilig te stellen. Op dit moment neemt de afhankelijkheid van iedere individuele business partner af.

De heer Zoon vraagt of Healthcare een zuiver Nederlandse activiteit is en of het exportfähig is?

Healthcare is inderdaad een Nederlandse activiteit. Er is gekeken naar Engeland en naar Duitsland, maar daar is de wetgeving op dat gebied zo anders dat Nedap besloten heeft om eerst haar marktaandeel in Nederland te vergroten en daarna geheel opnieuw te beginnen in een andere markt. De activiteit is vrij moeilijk te exporteren.

De heer Jansen krijgt het woord. Hij merkt op dat Philips met zijn verlichting naar China gaat en vraagt of dit ook mogelijkheden biedt voor Light Controls in China.

De heer Wegman geeft aan dat alleen de LED-componenten naar China gaan. Dat staat ver van de activiteiten van Nedap. Dit zal Nedap dan ook niet direct raken. Maar de hele verlichtingsactiviteit van Philips staat te koop; wat dat betekent, is nog onduidelijk.

De heer Rienks geeft aan dat een balans altijd een momentopname is. De aflossing van het rekening courant krediet is echter ook een momentopname. Zet die trend door? Met andere woorden gaat deze naar 0? Of zat deze toevallig op 31 december op een minimum en loopt het al weer snel op? De heer Rienks vraagt om een toelichting hierop.

De heer Ezendam beaamt dat het een momentopname is. Hij merkt verder op dat, zoals eerder gemeld, de schuld aan kort lopende verplichtingen hoger was doordat Nedap € 5,6 miljoen moest overboeken van de ene naar de andere verzekeraar. Deze schuld is betaald en die moet bij het rekening courant worden opgeteld.

Door de grote vrije cash flow die niet in investeringen wordt gestoken, kan Nedap volgens de heer Rienks de schulden aflossen, zoals ze dit nu gedaan heeft. De heer Ezendam beaamt dit. Desgevraagd naar verdere aflossingen antwoordt de directie dat ze de balans zo gezond mogelijk wil maken.

De heer Rienks wil enkel aangeven dat Nedap niet bang moet zijn om iets te willen lenen mits dit geld goed besteed wordt.

Desgevraagd door de heer Dirkse geeft de directie aan dat de nieuwe verzekeraar BeFrank is.

De jaarrekening wordt vervolgens bij acclamatie vastgesteld.

3. c. 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 op de middellange termijn van circa 45%. Dat leidt over 2014 tot een dividend per aandeel van € 1,25 (2013: € 1,10). De solvabiliteit steeg in 2014 van 36,6% naar 42,9%.

Desgevraagd wenst niemand over dit punt het woord te voeren.

3. d. Reserverings- en dividendbeleid (bespreking).

Nedap heeft een afwijking van best practice bepaling IV.1.4 opgenomen: Het reserverings- en dividendbeleid vloeit rechtstreeks voort uit de strategie en het langetermijnbeleid van Nedap en zal binnen dat kader aan de orde worden gesteld. Het doel van het langetermijnbeleid is het creëren van een duurzame meerwaarde voor klanten, medewerkers en aandeelhouders.

De heer Broenink geeft aan dat Nedap enerzijds erg veel in ontwikkelingen investeert en anderzijds veel dividend uitbetaalt. De getallen liggen bij Nedap heel anders dan elders. Hij is hier uiteraard blij mee maar hij vraagt zich wel af hoe Nedap dit voor elkaar krijgt.

De heer Wegman geeft aan dat als je op langere termijn inzet op eigen innovatie, op producten met een hoge toegevoegde waarde, en als je eigen waarde creëert door autonome groei, dit soort resultaten gerealiseerd kunnen worden. Als je innovatie moet verkrijgen middels acquisitie is een geheel andere balans nodig.

Desgevraagd wenst niemand over dit punt meer het woord te voeren.

3. e. Decharge van de heer R.M. Wegman, directeur, voor het door hem gevoerde beleid over 2014 (stemming).

Nu niemand het woord wil voeren, stelt de voorzitter vast dat de heer Wegman bij acclamatie is gedechargeerd voor de uitvoering van zijn beleid over 2014.

3. f. Decharge van de heer G.J.M. Ezendam, directeur, voor het door hem gevoerde beleid (stemming).

Nu niemand het woord wil voeren, stelt de voorzitter vast dat de heer Ezendam bij acclamatie is gedechargeerd voor de uitvoering van het door hem gevoerde beleid.

3. g. Decharge van de raad van commissarissen voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2014 (stemming).

Nu niemand het woord wenst te voeren, stelt de voorzitter vast dat de raad van commissarissen bij acclamatie is gedechargeerd voor het door hem uitgeoefende toezicht over 2014.

4. Vaststelling van aanpassingen van het bezoldigingsbeleid van de directie (zie toelichting) (stemming).

De raad van commissarissen stelt aandeelhouders voor het "Bezoldigingsbeleid statutaire directie" met ingang van 1 januari 2015 aan te passen op het punt van de pensioenregeling en de afvloeiingsregeling.

Met ingang van 1 januari 2015 geldt voor de directieleden dezelfde Defined Contribution regeling als voor de medewerkers van Nedap N.V., met dien verstande dat de beschikbare premie 6/5 bedraagt van de premie voor de medewerkers en de minimale AOW-franchise wordt toegepast. Evenals de medewerkers worden de directieleden gecompenseerd voor de vrijgevallen werkgeverslasten door de wettelijke aftopping van het pensioengevende salaris.

Met ingang van 1 januari 2015 geldt voor statutaire directeuren die na deze datum zijn benoemd, een contractuele ontslagvergoeding die de vergoeding als genoemd in bepaling II.2.8 van de Nederlandse Corporate Governance Code, niet te boven gaat.

Indien de algemene vergadering van aandeelhouders kan instemmen met de voorgestelde wijzigingen in het bezoldigingsbeleid, zal het aldus vastgestelde bezoldigingsbeleid integraal worden weergegeven op de website van de vennootschap.

Nu er geen vragen zijn, concludeert de voorzitter dat de aanpassingen van het bezoldigingsbeleid conform het voorstel zijn vastgesteld en zal de Raad na de vergadering overgaan tot implementatie ervan.

5. (Her)benoeming accountant (stemming).

Voorstel tot benoeming accountant conform toelichting op deze agenda.

KPMG Accountants N.V. is op 17 april 2012 herbenoemd door de algemene vergadering van aandeelhouders voor de boekjaren 2012 tot en met 2014. Aangezien KPMG Accountants N.V. in het kader van de verplichte accountantskantoorrotatie nog tot en met het boekjaar 2015 als accountant kan worden ingezet, stelt de raad van commissarissen u voor:

- KPMG Accountants N.V. te herbenoemen als accountant voor de periode van 1 jaar (boekjaar 2015)
- PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. te benoemen tot accountant met ingang van het boekjaar 2016 voor de periode van 3 jaar.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Dirkse.

De heer Dirkse vraagt of er een managementletter is uitgebracht en zo ja, of deze kan worden toegelicht.

De voorzitter geeft aan dat er inderdaad een management letter is uitgebracht. De accountant geeft normaliter geen toelichting op de management letter maar kan wel iets vertellen over de materialiteit.

De heer Van Leeuwen, extern accountant van Nedap, licht toe dat KPMG Accountants een verslag heeft uitgebracht aan directie en raad van commissarissen over de controle op de jaarrekening 2014. De aanpak van de accountants is toegelicht en observaties en bevindingen zijn gedeeld. De samenvatting van de bevindingen is opgenomen in de controleverklaring, opgenomen op pagina 72 van de jaarrekening. Daarin is aangegeven dat de accountant specifieke aandacht heeft gegeven aan een drietal aspecten te weten de geactiveerde ontwikkelingskosten, de effecten van de aanpassing van de marktgroep Energy Systems en de gewijzigde pensioenregeling. Er zijn geen opmerkingen opgenomen in de controleverklaring over de interne controle en beheersing. De aandeelhouders mogen er dan ook van uitgaan dat er geen aanleiding was daarover specifiek te rapporteren.

De heer Van Riet vraagt of er een selectieprocedure van accountants heeft plaatsgevonden en of er vanuit de directie een due diligence onderzoek naar PWC heeft plaatsgevonden.

De voorzitter geeft aan dat er een selectieprocedure is doorlopen waar uiteindelijk PWC als winnaar uit is gekomen.

De voorzitter stelt vervolgens vast dat KPMG Accountants bij acclamatie is herbenoemd als accountant voor de periode van 1 jaar en dat PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. is benoemd tot accountant met ingang van het boekjaar 2016 voor de periode van 3 jaar.

6. Kennisgeving van voorgenomen benoeming van de heer Eric Urff tot statutair directeur van N.V. Nederlandsche Apparatenfabriek "Nedap" (zie toelichting) (bespreking).

De raad van commissarissen heeft het voornemen de heer Eric Urff te benoemen tot statutair directeur. Tijdens deze vergadering wordt kennisgegeven van de voorgenomen benoeming, e.e.a. in overeenstemming met artikel 22.1 van de statuten van Nedap. De raad van commissarissen zal na deze aandeelhoudersvergadering een besluit nemen over de benoeming van de heer Eric Urff.

De raad van commissarissen is van mening dat deze voorgenomen benoeming past in het streven naar verdere professionalisering en het vergroten van de schaalbaarheid van de Nedap-organisatie. De Raad is ervan overtuigd, mede op basis van de wijze waarop de heer Eric Urff zijn werkzaamheden gedurende de afgelopen maanden heeft uitgevoerd, dat de uitgebreide ervaringen die de heer Eric Urff in zijn loopbaan heeft opgedaan en zijn financiële expertise van grote toegevoegde waarde voor Nedap zullen zijn.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Broenink. Deze geeft aan dit leuke onderwerpen te vinden nu deze over de toekomst gaan en niet over het verleden. Hij vraagt de heer Urff wat hij precies gaat doen in de samenwerking met de heer Ezendam. Waarom wil hij bij Nedap gaan werken? Wat kunnen we van de heer Urff verwachten?

De voorzitter geeft ter verduidelijking aan dat de heer Ezendam zal terugtreden als statutair directeur van Nedap en dat de heer Urff de heer Ezendam zal opvolgen.

De heer Urff geeft aan Nedap al wat langer te kennen en het altijd al een bijzonder en mooi bedrijf gevonden te hebben. Als er dan een telefoontje komt of je wilt meedoen in een selectieprocedure voor een nieuwe CFO, reageer je daar graag positief op. De rol zal enerzijds niet anders zijn dan zoals die door Gerard Ezendam is ingevuld, anderzijds geeft hij aan wel een andere achtergrond en eigen ervaringen te hebben. Dat zal wel iets verschillen ten aanzien van hoe Gerard Ezendam die heeft ingevuld. Maar grote wijzigingen zijn niet te verwachten. De heer Urff geeft aan dat zijn naam weliswaar niet onder het directieverslag staat maar dat deze er wel onder had kunnen staan.

De heer Broenink wenst de heer Urff veel succes, waarvoor de heer Urff hem vriendelijk dankt.

De heer Dirkse merkt op dat de heer Urff in verschillende sectoren actief is geweest. Hij vraagt de heer Urff om toe te lichten in welke bedrijfstakken hij vóór Boer & Croon werkzaam was.

De heer Urff geeft aan in een aantal sectoren te hebben mogen werken: accounting en controlling, bankier, adviseur. De afgelopen tien jaar is hij met name bezig geweest met technologiebedrijven. Technologie in de zin van hardware maar ook software, dienstenmodellen, zowel in Europa als in Noord-Amerika. Een redelijk brede achtergrond vanuit financieel perspectief.

Hij geeft aan bij de volgende werkgevers werkzaam te zijn geweest: KNMI (financiële functie), Ernst & Young (management consultancy), Van der Boom groep (corporate finance), NIBC (zakenbankier), Boer & Croon (corporate finance adviseur).

De heer Houben wenst de heer Urff namens Darlin/Midlin veel succes. Hij wil verder de heer Ezendam bedanken voor zijn inzet en betrokkenheid bij Nedap en voor het plezierige contact de afgelopen jaren.

De voorzitter deelt mee dat de raad van commissarissen na afloop van de vergadering zal overgaan tot de benoeming van de heer Urff tot statutair directeur van Nedap.

Dit brengt de voorzitter op het punt dat vandaag afscheid wordt genomen van Gerard Ezendam als statutair directeur. Hij bedankt Gerard voor zijn bijdrage aan de ontwikkeling van Nedap de afgelopen jaren.

"Je bent betrokken bij Nedap vanaf 1986 toen je in dienst trad als groepscontroller. In 2009 werd je benoemd tot statutair directeur, een functie die je niet direct ambieerde, maar toen er een beroep op je werd gedaan, was je vanuit je betrokkenheid en hart voor de onderneming bereid deze functie op je te nemen. Door je vak- en bedrijfskennis is de financiële verslaglegging en organisatie altijd dik in orde geweest. Dit gekoppeld met je persoonlijkheid maakt dat je naar oplossingen zoekt die draagvlak hebben in de organisatie. Een goede illustratie hiervan is het invoeren van een nieuwe pensioenregeling het afgelopen jaar. Door je goede communicatie en procesbegeleiding wist je dit complexe vraagstuk op je eigen nuchtere wijze tot een voor iedereen acceptabele oplossing te brengen. Ook een die past bij Nedap. Gerard, het is altijd plezierig geweest met je samen te werken. We zijn verheugd dat je nog bij Nedap betrokken blijft. Nogmaals hartelijk dank voor je bijdrage. "

De heer Ezendam bedankt de voorzitter voor de mooie woorden waaraan hij graag nog iets toevoegt:

"Het waren 6 intensieve maar ook mooie en interessante jaren als financieel directeur van Nedap. Maar dat waren ook de 23 jaar daarvoor waarin ik met heel veel plezier als concerncontroller binnen Nedap werkzaam ben geweest en ik verheug me op de komende paar jaar waarin ik meer op de achtergrond mij met fiscale en personele zaken ga bezighouden. Een speciaal woord van dank aan Ruben; we hebben op een goede, collegiale manier de afgelopen 6 jaar samengewerkt. Het ging bijna automatisch, we vulden elkaar goed aan. Natuurlijk ook Sandra bedankt voor de ondersteuning en de raad van commissarissen voor de constructieve manier van samenwerken. Naast de interne contacten waren er ook vele externe contacten o.a. met de hier voor het eerst aanwezige accountants van KPMG met wie altijd op een prettige, constructieve en professionele manier is samengewerkt. Maar ook de contacten met u als aandeelhouder heb ik altijd zeer gewaardeerd. Allemaal dank hiervoor. En dan wil ik tot slot Eric Urff het allerbeste toewensen in zijn nieuwe functie. Ik heb er alle vertrouwen in dat we met Eric Urff een waardige opvolger hebben gevonden. Met zijn roots in het oosten van het land en zijn vele jaren werkervaring in het westen van het land moet dit een goede basis zijn voor een succesvolle carrière binnen Nedap. Ik heb hem nu 7 maanden als collega meegemaakt en ik weet zeker dat hij samen met Ruben een goed team gaat vormen om Nedap de komende jaren wereldwijd verder te laten groeien in een snel veranderende omgeving. Eric, Ruben, veel succes hiermee."

De voorzitter bedankt Gerard Ezendam en gaat over tot de rondvraag.

7. Rondvraag.

De heer De Rooij feliciteert de heer Urff met zijn nieuwe functie. Hij heet hem welkom bij Nedap. Hij licht de geschiedenis van Nedap kort toe. Hij geeft aan dat hij in het kader van het boek dat hij over Nedap heeft uitgebracht 5 jaar geleden veel aantekeningen van 6 jaar onderzoek heeft verzameld. Hij geeft aan dit archief te willen overhandigen aan de secretaris van de vennootschap teneinde deze in de archieven van Nedap op te slaan. De voorzitter bedankt de heer De Rooij hiervoor.

De heer Stevens vraagt om nog eens te kijken naar het rooster van aftreden van de commissarissen, omdat in 2017 twee commissarissen tegelijk aftreden hetgeen voor de continuïteit niet wenselijk is. De voorzitter geeft aan dit mee te zullen nemen.

De heer Zoon vraagt tot slot of er nog iets te zeggen is over de relatie met TKH. De voorzitter geeft aan dat hier niets over te zeggen valt, behalve dat TKH een aandeelhouder van Nedap is en er een goede relatie met deze aandeelhouder bestaat.

8. Sluiting.

De voorzitter bedankt allen voor hun aanwezigheid en sluit de vergadering.