



PROCES VERBAAL VAN VERGADERING
(ASM International N.V.)

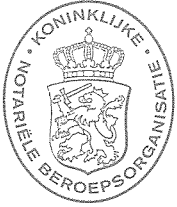
Op vijftien mei tweeduizend twaalf heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om veertien uur, mij bevonden in het Hilton hotel, adres Apollolaan 138 te Amsterdam, teneinde ten verzoeken van na te noemen voorzitter van die vergadering, bij proces-verbaal te doen blijken van het verhandelde in, en de besluiten genomen door, de aldaar op dat tijdstip te houden algemene vergadering van aandeelhouders van: _____

de naamloze vennootschap ASM International N.V., met zetel te Almere, adres Versterkerstraat 8, 1322 AP Almere en ingeschreven in het handelsregister onder nummer 30037466 (**ASM International**). _____

Ingevolge de geldende statuten van ASM International wordt het voorzitterschap van de vergadering uitgeoefend door de heer Gert Jan Kramer, voorzitter van de raad van commissarissen van ASM International, geboren te Heemstede op twintig juni negentienhonderd tweeënveertig en houder van een paspoort met nummer BKKF8H346. _____

Voorzitter: _____

Dames en heren, first of all I wish you a good afternoon at our shareholders' meeting. First question, this will be the last one in English: have you signed the list showing that you are visually present, because otherwise you cannot vote and everything else. Anybody who has not signed the list, presentielijst, is requested to do so, if possible now. I see we still have a few people doing that. _____



Second question: You will be kind enough to switch off your phone. My watch says it is two seconds before two. I switch mine off and if you do the same, we have no interruptions. This of course is not like in the Concertgebouw, where if your phone rings you are not allowed for a year to buy a seat. _____

Zoals u weet, ik krijg een aantal officieel voorgeschreven regels. De vergadering is oprechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel dertien van de statuten. De vergadering is op drie april tweeduizend twaalf aangekondigd op de website en op vijf april tweeduizend twaalf in het Financieele Dagblad en in de aankondiging werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en het statutaire annual report tweeduizend elf waarin onder meer is opgenomen het jaarverslag tweeduizend elf en de jaarrekening tweeduizend elf ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank N.V. te Amsterdam. Bovendien zijn de agenda en de toelichting met een vertaling daarvan in het Engels op drie april tweeduizend twaalf op de website van de vennootschap geplaatst. De proxy statements in de US zijn op zes april tweeduizend twaalf op de website geplaatst en op achttien april tweeduizend twaalf verstuurd. _____

Conform artikel vijfentwintig negen van de statuten, als laatst gewijzigd op éénentwintig mei tweeduizend tien heeft de Raad van Bestuur dit jaar een registratiedatum bepaald, te weten zeventien april tweeduizend twaalf. _____

Als bijzondere gasten vandaag, hartelijk welkom zijn de heren M. van der Vegte en de heer P. van der Goor namens Deloitte Accountants, de notaris R. van Bork, die een notarieel proces-verbaal van de vergadering zal maken conform artikel zesentwintig twee van de statuten. Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling vier drie tien van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna drie maanden de gelegenheid om te reageren. _____

Alle leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen zijn aanwezig. - De vergadering wordt, zoals u merkt, gehouden in het Nederlands, behalve de presentatie van de CEO welke in het Engels is. Vragen kunnen worden gesteld en mogelijk ook beantwoord in het Engels. Er is een simultaanvertaling beschikbaar, Nederlandse/Engels en Engels/Nederlands voor diegenen die dat nodig hebben. — Er is een live webcast voor al diegenen die niet aanwezig zijn, in het Engels en in het Nederlands van de gehele vergadering beschikbaar voor de aandeelhouders op de website van de vennootschap. _____

Dus met andere woorden, alle aandeelhouders wel of niet aanwezig kunnen deze vergadering volgen zowel in het Engels als in het Nederlands. _____

De uitslag van de punten waarover zal worden gestemd zal na de stemming over het betreffende punt bekend gemaakt worden en binnen vijftien dagen op de website van de vennootschap worden geplaatst. _____

Degenen die tijdens de vergadering de zaal verlaten wordt verzocht, dat is buitengewoon belangrijk, zich bij de registratiebalie te melden, de stempas zal dan worden ingenomen en bij terugkomst wordt die uiteraard meteen weer teruggegeven. Één en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigde kapitaal. _____

Dan een aantal aanwijzingen omtrent het uitbrengen van de stemmen. Degene die al



dan niet als gevolmachtigde wenst te stemmen dienen zich voor aanvang van de vergadering bij de registratie te hebben geregistreerd, daar hebben wij het over gehad. Er wordt elektronisch gestemd met behulp van stemkastjes. Voor de stemming over de vaststelling van de jaarrekening, agendapunt drie zal, zoals altijd, een proefstemming worden gehouden. _____

Dat is de algemene inleiding waaruit blijkt dat wij als vennootschap ons aan de regels en statuten gehouden hebben. _____

Dan gaan we nu over naar punt twee: dat is de presentatie van het verslag van de Raad van Bestuur door de CEO, Chuck Del Prado. _____

(Del Prado) Welcome to all of you here and thank you for joining us at the two thousand twelve annual shareholder's meeting of ASMI, welcome here in Amsterdam and also welcome on the webcast. Please be aware that these Safe Harbor Statements are applicable to today's presentation and we would like to provide you today with an update on the company in the following way. _____

First of all we would like to share with you how the semiconductor equipment market developed in two thousand eleven. Subsequently we would like to review the ASMI results in two thousand eleven with you and then in detail go with you through the status of the Back-end organisation in terms of results and in terms of product and some business highlights. Then subsequently we would like to do of course the same for our Front-end business and then close the overview with a market outlook and conclusions. _____

So let us talk about the semiconductor equipment market first. This graph which was made by Gartner, as you know a respected market research firm, and this data is from March two thousand twelve that shows that the semiconductor capital equipment market between two thousand six and two thousand eleven and it includes not only wafer fab equipment but also the assembly and packaging equipment and test equipment. So what you can see is that there is a strong decline as we all know what has happened in two thousand eight and two thousand nine, respectively minus thirty and minus forty-five per cent and then a steep recovery took place in two thousand ten, plus hundred and forty per cent and that growth extended into two thousand eleven with a percentage of eight, eight and a half per cent year-on-year. At the same time however, the second half of two thousand eleven the semicap industry already experienced decline, a decline of fifteen per cent. So, this is a subset of the slide that you just saw and it shows that the assembly and packaging equipments spending declined in two thousand eleven after a very strong two thousand ten. And the decline already started in the first half of two thousand eleven and continued at the same pace in the second half, both for IDM's and for subcontractors. But it is still at around a four billion dollar level, four point three billion dollar level which is more than the level of two thousand seven. Important to note finally on the slide is that it primarily reflects the IC discrete market. The LED market had a much stronger revenue dip in two thousand eleven because of the backlight unit driver as a driver disappeared but unfortunately there is not separate market data available on LED equipment. _____

As you all know, ASM entered the Surface Mount Technology equipment market with Back-end in two thousand eleven. Early two thousand eleven we started to consolidate that into our numbers through the acquisition of a former Siemens'



division, the SEAS division. As you can see here, in making this move, we increased our addressable market by about four billion US dollars. The SMT equipment market in two thousand eleven as you can see, stayed flat compared to two thousand ten. The slowdown here only occurred in the second half towards actually Q4 which was later than the moment at which it occurred in the assembly and packaging market for IC and discrete.

Following slide assembly and packaging, this is wafer fab equipment by device type and what you can see here in red: memory, in green: logic and in blue: foundry segments of the market. What you can see is that year-on-year the wafer fab equipment spending increased by thirteen per cent. The second half of the year, however, the market softened with a decline of about fifteen per cent. Logic and foundry still grew, memory as a whole declined. As the growth of NAND flash still grew, was more than offset by the decline in DRAM, DRAM being as you know, volatile memory. An interesting fact was that it was the first time in two thousand eleven that the NAND market, the flash market, non-volatile memory market was bigger than the DRAM market, a historic moment. If you look at the projections it is very likely to stay that way in the near future.

So let us now look at how ASMI did in this changed and mixed industry environment where Front-end market still grew in two thousand eleven, the assembly and packaging market declined, LED market as a sub-set of AMP declined even stronger and the SMT market stayed flat.

Key highlights. First of all, revenue of ASMI grew by thirty-four per cent. Front-end grew by fifty-five per cent, especially thanks to our PEALD and ALD, Atomic Layer Deposition Technology and our Epi products. Back-end increased overall by twenty-seven per cent but the acquired ASM assembly system Surface Mount Technology SMT contributed with almost four hundred and fifty million euro. It is good to say that the existing assembly and packaging business declined by twenty-one per cent. Backlog ended at three hundred and thirty-one at the end of the year. EBIT was seventeen per cent for the year and Front-end EBIT margin in two thousand eleven was fourteen per cent.

Cash flow from operations was two hundred and seventeen million Based on that, as you all know today, there is a proposal at the AGM to increase the dividend from forty euro cents a share to fifty euro cents a share.

Net earnings were one hundred eighty-seven million up from one eleven in two thousand ten and that net earnings included a gain on bargain purchase of fifty one million related to the SMT acquisition in Back-end. And Front-end and Back-end were both net profitable in all quarters.

So this slide shows basically the track record of sales and EBIT of the group since two thousand seven. In blue you see sales and in red you see EBIT. What this shows is that the slowdown in the industry as addressed earlier started to affect ASM sales level as of Q three of two thousand eleven. In terms of correlation between sales and EBIT, what you can see is that historically this correlation has been strong but as of the second half of two thousand nine and the whole year of two thousand ten EBIT grew faster than sales. An important contributor was the PERFORM! restructuring program in Front-end. Two thousand eleven it was the opposite, it went in the



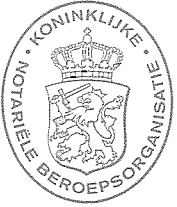
opposite direction, especially due to the SEAS acquisition with currently relatively lower gross margins and resulting EBITs. _____

So looking at this slide, this is a pretty big slide with a lot of numbers but we checked in the beginning whether it was readable in the back of the room and it is, certainly on the website, looking at the ASMI P & L in more detail, sales was up with thirty-three per cent from one point two billion euro to one point six billion euro, especially due to the strong first half, Q one and Q two and the second half as we discussed showed an effect of the market slowdown. This slowdown visibly impacted gross margins also, they were nine per cent down for the year with mixed changes in Back-end being the most important factor, as discussed on the prior slide. Gross margins also impacted EBIT in two thousand eleven. So the badwill of ninety-seven, ninety-eight million euro is reflecting the low price paid for purchase of the SEAS acquisition in two thousand eleven and you also can see that net result increased for the group to hundred eighty-seven million. Front-end net result finally as you can see here, went from thirty-six million euro negative to almost forty-five million positive result in two thousand eleven. This shows working capital. Working capital in absolute amount in Front-end and Back-end decreased due to lower activity levels and this led to higher days of working capital for the group, especially in Back-end. _____

Cash flow. Cash flow of the group, net cash from operating activities remained at a healthy level of two hundred seventy million euro at the end of the year and the company was operating cash flow positive in every quarter of two thousand eleven. — From balance sheet point of view cash position improved with seventy million over the year, all in Front-end and shareholder's equity improved from four hundred eleven to six hundred and sixty million euro while at the same time debt decrease from two hundred sixteen tot one ninety-five million euro. _____

The Book-to-Bill ratio in two thousand eleven was point eight. In two thousand ten it was a lot higher, it was one point two and it is just reflecting the market slowdown especially in the second half of the year but it increased back to one point two in Q one two thousand twelve thanks to Back-end. The Backlog decreased from five hundred million euro at the end of two thousand ten to three hundred and thirty-one at the end of two thousand eleven but increased again to three hundred seventy-three in Q one of this year. _____

This is an overview of how the company used the dividends from our Back-end operations from ASMP since two thousand seven up to now. Of the two hundred and seventy-two million euro received in the past five years. Two hundred and forty-eight million euro's in the meantime returned in one form or another to ASMI shareholders. The overview includes by the way the today proposed dividend payout of fifty euro cents a share, in the overview it is twenty-eight million in the dividend payout column. The remaining balance of the twenty-four million euro will be used for the buyback of up to one point five million shares ASMI to cover outstanding personnel stock options as announced early March of this year as part of our fully year results' press release. – Looking at our share price behaviour in two thousand eleven it declined unfortunately nineteen per cent in two thousand eleven but started to recover as of January of this year and last Friday the stock market closed with ASMI share price close to the level of December thirty-first two thousand ten. In comparison to same sector companies



like ASML, Applied Materials, Novellus we ended in third position at the end of two thousand eleven. One note to make is that the Novellus share price spiked as of mid-December because at that time the intended merger between Lam and Novellus got announced.

So looking at the five year performance of the stock. The ASMI share price increased forty per cent at the end of two thousand eleven compared to two thousand seven and performed very well compared to the others in this graph.

So on global sustainability the company is step by step increasing its focus. With regards to health and safety first, we improved our recordable case rates in both Front-end and Back-end to levels of point four five and point three three which we view as pretty respectable results. For health and safety as far as the focus areas for two thousand twelve and two thousand thirteen we will enhance our focus on design for EHS, a design for Environment, Health and Safety.

Environmentally, we improved in Front-end, especially we focused on power consumptions and as you can see in this chart, we were able to achieve a reduction in power usage and were able to maintain that in two thousand ten and two thousand eleven, despite the fact that sales tripled in two thousand eleven compared to the baseline in two thousand seven. In Back-end we improved the water recycling from around thirty-five per cent to almost thirty-eight per cent in two thousand eleven. From an environment point of view we are heading for a global ISO of fourteen thousand and one certification in two thousand thirteen and in Back-end in two thousand twelve we want to increase the amount of recycled water to over forty per cent.

So we also, in terms of global sustainability actively sold, promoted and further developed a sustainable application products. An example of that in two thousand eleven is we have products for LED in both Front-end and Back-end, we have in Epi power management solutions, also in Back-end wire bonders and we entered in two thousand eleven in Back-end the solar market with a wafer inspection tool. Currently with regard to the solar market we are also exploring possibilities for Front-end in that part of the market.

On the right-hand side of the slide we want to show that we also, step-by-step, are making progress from a Code of Conduct point of view. In ASM Front-end, after having had an ethics policy in place for quite some time, an ethics committee was established in Q one of this year. Also we identified a list of key suppliers that we in two thousand twelve and two thousand thirteen want to get through audits using EICC based methodology. In Back-end we run through three self-assessments in Hong Kong and China in two thousand eleven focused on ethics, labour, environment, health and safety. For this year and next year Front-end is focused on corporate labour management policy including human rights, companywide ethics trainings for basically all employees and in Back-end we want to continue this in the sites where we did the self-assessments with third party audits and start self-assessment of the remaining sites.

Let us now look at our Back-end results and product highlights in a little bit more detail. So in two thousand eleven sales was positively impacted by consolidating the ASM assembly systems group and it was negatively impacted by the decline of the market, mostly in LED but also in IC/discrete equipment and lead frames.



EBIT was impacted by lower sales and mix changes, mix changes in terms of relatively higher Surface Mount Technology revenue versus existing assembly and packaging equipment revenue and knowing that the SEAS revenue has lower gross margins.

The gap in EBIT versus sales development is expected to decrease as SEAS, our SMT unit, gets further integrated into Back-end manufacturing and supply chain infrastructure in the coming years. Because then, as a result of that, gross margins should substantially improve.

Looking at the P & L of Back-end in more detail and there is of course a lot of numbers on this slide, so I will limit myself to a few comments, two thousand eleven sales grew by twenty-seven per cent to a new record but excluding SEAS acquisition net sales decreased, as said before, with twenty-one per cent especially due to the weak second half and mix changes and lower activity level were causing lower gross margins and EBIT levels.

This bar chart is showing the historic development of bookings and backlog in Back-end. What you can see is Book-to-Bill ratio in two thousand eleven was point eight, strongly impacted by the lower order intake starting from Q two, two thousand eleven onwards, led by LED but later also by the IC/discrete market. Backlog declined two hundred and twenty-six million but increased to two hundred and eighty-four million at the end of the last quarter Q one two thousand twelve, as a result of a sixty-three per cent increase in orders in the first quarter of this calendar year and book year.

Now let us briefly refresh your memory on Back-end products. Since the start, Back-end has been focused on equipment as you know for IC/discrete devices. Basically the broadest portfolio of products in the industry was built with that focus and made us the number one in that part of the equipment market since two thousand two. Over the last few years we also rapidly expanded our product portfolio and market share in LED. Now we are the number one in the equipment market for equipment like die bonders, wire bonders and sorters.

As of two thousand eleven we have a strong presence in SMT equipment with placement tools through our SEAS, former Siemens unit and we have a number three position in that part of the market and a number one position of the market specifically in Europe. We have a leading position especially in the high-end tools.

So let us now show you a few of those Back-end products. This is an example of a very well received new wire bonder introduced in two thousand eleven and a wire bonder, just to refresh your memory, the wire bonder connects the chip to the carrier, to the lead frame with very, very thin wires. The trend now is to change the material of wire from gold to copper and the main driver to do that is cost. Key now is to do that is to offer a solution to the market without loss of throughput and up-time. So as a result the cost of ownership of the solution is better and ASM believes to have an edge with this machine over the competition.

So in the SMT market in two thousand eleven we got a pretty good perception in the industry of this new DX product. This is a Surface Mount Technology product and the good thing about this machine is that it is able to handle the smallest passive devices like resistors and capacitors in the industry. Why is that important? Because the smaller sized passive components become more and more common in smartphones. -



So what has changed over the last year within Back-end? The acquisition of course of the SMT business raised ASM's PT revenue to a new record, almost one point two billion euro. The addition of the SMT business further strengthened ASMPT's already diversified customer base. We strengthened in the assembly and packaging market, our product portfolio in the copper market, with the just shown GoCu Copper wire bonder and we grew substantially our R&D resources around the world. Especially we grew it in Chengdu, China, and of course by adding the former Siemens R&D centre to our organisation.

So let us review briefly where we are with our SMT activities. We successfully integrated now that former Siemens organisation within a year in the Back-end organisation. We achieved revenue, as we showed earlier, of four hundred and forty-four million euro in two thousand eleven, eighteen per cent growth and our market share grew from around eleven, twelve per cent to thirteen to fifteen per cent in two thousand eleven. And, as you know, we introduced an interesting placement machine which especially allows a lower cost and lower ASP's to further penetrate the China market.

Let us conclude now the Back-end overview by reviewing ASM's Back-end competitive advantages. We are number one in the IC assembly and packaging markets since two thousand two. We have the widest product portfolio and that is supported by the largest R&D team we view in the Back-end industry. ASMPT has also the largest customer base in China versus competition, and China we view is the market with the strongest growth potential in this segment of the market.

PT has a leadership position in LED. The good thing is that the LED market is currently stabilizing from a strong slowdown, with promising future potential. The SMT provides also ASMT units, provided further important future growth opportunities and growth opportunities in terms of we want to improve further our market position in Asia, we want to develop products for the low-end of the market and we are very focused in terms of financial results to strongly execute upon SMT's gross margin improvement plans through Back-end's existing manufacturing and supply chain infrastructure in Asia.

Now let us take a closer look at the Front-end results and developments in that part of our company. This graph with the historic performance of Front-end sales and EBIT shows that Front-end had a very strong year in two thousand eleven and also with positive EBIT results from Q two two thousand ten onwards. Eight quarters in a row with positive EBIT results.

Looking at the Front-end P & L in more details, sales increased with fifty-five per cent in two thousand eleven also the second half of the year was strong despite the weakness in the total market. Gross margins came under pressure towards the end of the year continuing into Q one due to, first of all, product and customer mix, second, sales of evel tools related to new technology seeds with our customers and third, but not last, inefficiencies in our organisation that are currently being addressed. EBIT for the year as a whole was a double digit fourteen per cent.

With regard to historic bookings and backlog for Front-end a few comments. Book-to-bill ratio in two thousand eleven was nine zero point nine and bookings increased in Q three and Q four subsequently declined in Q one two thousand twelve with a strong



order intake expected in the current quarter. _____

Let us now look at our Front-end products. We see in this slide that the leading edge of the market is, for example in logic and foundry is now doing HVM, in the twenty-eight, twenty-two nanometer node and in memory, in flash, it is about twenty-seven, twenty-one nanometer and in DRAM it is thirty-five, twenty-eight and both segments are preparing for transitions to more advanced nodes. We believe that our Front-end products enable those changes, and are enabling, together with of course other colleagues in the market, those changes in the industry. Examples of our products are of course ALD. We are number one in the served ALD market at this moment in time. High-k is the most important example. We are qualified with that application by nearly all logic and foundry manufactures and with SDDP we strengthened our inroads into memory in two thousand eleven. Our diffusion furnaces are known for its smallest footprints per reactor. We are serving leading IC manufacturers in the world with this tool. _____

Epi is focused on Epitaxial films for analogue devices but also more and more on Epitaxial Films for NMOS and PMOS and we are one of only two vendors basically in the industry that are able to provide Epi-tools to the market. In the last twelve to eighteen months we clearly increased momentum in Epi. _____

And last but not least PCVD. We are leader in extreme low-k and overall ASM is one of the top three vendors in PCVD. _____

So what has changed or has been established within Front-end over the last twelve months. Front-end revenue, as said before, grew fifty-five per cent. It is the largest year-on-year growth amongst its competitors, made possible especially by PEALD and Epi but also the other product lines and we further established revenue growth in memory. We reached a milestone of shipping our five hundredth Atomic Layer Deposition reactor. We expanded the number of PEALD applications beyond High-k dielectrics and SDDP and high volume manufacturing. We seeded the market, very important for future revenue growth, with systems to develop new applications across product lines. So not only ALD and, as part of our press release that we released in December two thousand eleven, we shared with the market, that we successfully demonstrated a new fourteen nanometer High-k dielectric which emphasizes that the company also is focused to keep developing new films for existing applications also to stay ahead also in time and not lean back and enjoy only the success of today. _____

This overview shows that the largest players in our industry, in time, are representing a larger portion of our Front-end revenue. This is important given overall capex spending trends in our industry. Key developments that contributed are diversification from logic to memory and foundries in our results and our momentum in Asia is clearly growing. _____

Finalizing our Front-end overview looking at ASM's Front-end competitive advantages, then what you can see is that we established a leading position in ALD in our served markets since the start in nineteen ninety-nine. The industry shift from plain and logic to three dimensional FinFets started at the twenty-two nanometer node will require more ALD and PEALD solutions. Also in memory, alternate memory devices, are likely to require more ALD and PEALD plasma enhanced Atomic Layer Deposition in areas such as 3D NAND and or RRAM or MRAM devices or structures.



ASM is well positioned, we believe, to benefit from those trends. ASMI is also one of the two leading suppliers of low-k, providing extendibility for already six consecutive technology nodes, HVM device generations. With our low k solutions and in the Epi market ASMI is only one of the two global suppliers successful in two thousand eleven with applications especially for analogue and power applications. _____

Finally of course, like we said in the product overview ASM's vertical furnace has leading IC manufacturers as its customers. _____

So let us now close this presentation by addressing the market outlook and conclusions. _____

Looking at Gartner's forecast for the semicap equipment market as a whole, so again wafer fab equipment, assembly and packaging and test. The market is predicted to be down in two thousand twelve by approximately twelve per cent. Positive element in this market research forecast is that they view the first half still being down with five per cent but the second half already being up with two per cent. And for two thousand thirteen, currently growth is forecasted of ten to eleven per cent. _____

With regards to key drivers, applications that should fuel growth of semiconductors and semiconductor equipment. We within ASM believe that demand for mobile devices, smartphones, media tablets and Solid State Drives is expected to stay important for this industry. Important in terms of smaller form factor, increased processing power needs and at the same time improved energy efficiency. Also growing worldwide consumer base using these mobile devices could further accelerate the growth. An example is that now already between half a billion and one billion subscribers there are for Facebook worldwide. Imagine how much that is of the total worldwide population. Thirdly general lighting for LED is also viewed as an important application driver for growths. And more on a product technology level within Front-end twenty-two nanometer technology node signifies an important inflection as CMOS is transitioning from planar to 3D and alternate memory devices are being explored, as we discussed earlier. _____

In Back-end 2.5D interposer products will become interesting drivers. High density packages and copper wire bonding. And last but not least high placement count SMT equipment. We believe ASM to be well positioned with our company for these growth drivers. _____

Specifically related to the assembly packaging equipment market, Gartner predicts this market spending to slightly decline in two thousand twelve but the second half already to be plus eight per cent and to rebound further in two thousand thirteen. And again this slide mainly relates to the IC discrete part of the market. As for the LED equipment market data, public data, is not available yet. _____

For the SMT market, based on external and internal data, SMT equipment spending is expected to be down fourteen per cent with here also the second half expected to be stronger, re-strengthening stronger than the first half of two thousand twelve and up twenty per cent expected in two thousand thirteen. _____

So here we show projections from Morgan Stanley on LED demand. So this is end user LED demand, not equipment demand for the next few years. It shows that market watchers believe that based on this steady increase year-on-year in end product the equipment industry will recover with key long term growth driver being the



general illumination market, more than the historic driver which has been the back light unit demand. _____

Looking at the Front-end markets outlook, according to Gartner, in more detail by technology node, the wafer fab equipment market is expected to be down thirteen per cent in two thousand twelve almost flat in the second half of two thousand twelve and recovery is foreseen in two thousand thirteen. A seven per cent growth is projected at this moment of time. At the same time the overall view is that both in two thousand twelve and two thousand thirteen but more strongly in two thousand thirteen especially the advanced technology nodes thirty-two, twenty-eight nanometer nodes and beyond, will experience growth whereby for example a twenty-two nanometer node, which is now just starting to ramp will only achieve its peak by two thousand fifteen, two thousand sixteen. Within Front-end we believe to be strongly positioned for these advance technology nodes with for example our PEALD, ALD and Epi products. _____

Our short term company financial outlook for Q two, as included in our Q one press release of last month, was as follows. We expect in the current quarter our Front-end segment to show a single digit sales decrease and at the same time a strong order intake. In our Back-end segment we foresee, based upon the current backlog, a sales increase in the current quarter. _____

So this brings me to some concluding and summarizing remarks. Back-end continued its number one position in the IC and packaging market. Acquisition of SMT business raised the Back-end revenue to a new record of almost one point two billion euro in two thousand eleven. Front-end revenue growth was fifty-five per cent. It achieved a leading revenue growth amongst its competitors. Front-end and Back-end were net profitable in all quarters of two thousand eleven. Front-end and Back-end are well positioned for industry shifts to more advanced device structures and growth markets. Finally today, based on all that, there is a proposal in today's shareholder meeting to increase our dividends from forty euro cents a share to fifty euro cents a share. I would like to thank you for your attention here in Amsterdam and on the webcast. Thank you. _____

(Voorzitter) Dank u. Wie van u kan ik de gelegenheid geven om vragen te stellen? Als u vragen stelt wilt u uw naam eerst noemen, dan kunnen we daar een goed verslag van maken. _____

(Van de Burg) Mijn naam is Van de Burg. Ik wil eerst de heer Del Prado complimenteren voor het behaalde resultaat in de toch moeilijke markt. Ik heb ook tot mijn genoegen gezien dat het aantal octrooien gestegen is en dat is natuurlijk één van de kurken waar het bedrijf op drijft. Mijn eerste vraag is: de groei van het aantal octrooien is dat veroorzaakt door de overname van het bedrijf van Siemens of is dat ook eigen kracht? Mijn tweede vraag is: in de notulen heb ik gelezen dat de heer Del Prado zei eerst: Front-end kan prima zelfstandig opereren, daar hebben ze Back-end niet voor nodig en dan een eindje verder zie ik staan dat, ik geloof u, mijnheer Kramer, zegt: ja, Front-end is toch eigenlijk te klein om zelfstandig te zijn en mijn vraag is: is Front-end sterk genoeg om eventueel alleen door te gaan en zo ja, dan zouden eigenlijk de aandelen van Back-end uitgedeeld kunnen worden en dan zou Front-end alleen kunnen doorgaan en dan zou de onderwaardering waar we natuurlijk



allemaal tegenaan kijken, tot het verleden behoren. _____

Dan de overname van dat bedrijf van Siemens, dat is een meesterzet geweest. Mijn vraag is: hoeveel heeft dat aan winst gebracht, bruto, want er moest nog wat afgerekend worden en misschien kunt u zeggen: dat heeft bruto zoveel opgebracht, we hebben nog moeten afrekenen zoveel en uiteindelijk heeft dat zoveel winst gebracht en zoveel omzet gebracht. Zou zonder dat bedrijf van Siemens Back-end quitte gespeeld hebben of zelfs in de verliezen of is het gewoon meer, meer, meer? — Dan het hoofdpijndossier Lehman Brothers: zijn de bedragen die u nog moet vorderen al afgeschreven en alles wat er dan nog binnenkomt is dat winst of staat er nog een vordering op de balans? Kunt u een schatting maken hoeveel u bespaard heeft door de fabriek van Almere naar Singapore te verplaatsen? _____

Dan fiscaal compensabele verliezen. Hebben we er nog dit jaar, denk ik, wel gebruik van kunnen maken, wanneer denkt u, als het loopt zoals we hopen dat het loopt, dat ze verbruikt zijn? _____

Zonnecellen. De concurrentie van China is moordend. Ziet u er toch nog brood in of zegt u van: dat hebben we maar onder in de la liggen. _____

Dan onderwaardering, je leest er veel over. Ik heb een warm hart voor dit bedrijf en ik heb er ook een enorm vertrouwen in en ik denk dat die onderwaardering beslist wel een keer uit zal komen, zeker als het bedrijf een keer met rust gelaten wordt. Mijn vraag is: hoeveel schat u dat de onderwaardering nu is op dit moment gezien de huidige koers? _____

De laatste vraag: Mapper is een heel bijzonder bedrijf, zou dat niet een interessante partner zijn voor ASMI of moeten we dat overlaten aan ASML? _____

Dat waren mijn vragen. Dank u. _____

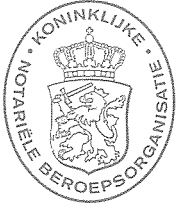
(Voorzitter) Overigens zijn de pagina's achtentwintig tot éénnenvijftig uiteraard in discussie. _____

De aantallen octrooien, Chuck. _____

(Del Prado) Het antwoord is heel duidelijk. We zijn en blijven gewoon heel sterk gefocust op octrooiontwikkeling zowel in Front-end als in Back-end. Natuurlijk heeft het binnenbrengen van de SMT-unit het absolute aantal octrooien verhoogd maar we blijven heel sterk gefocust in alle onderdelen van het bedrijf op octrooiontwikkeling. Dank u. _____

(Voorzitter) Front-end, prima zelfstandig, twee lezingen. Er is discussie geweest over de financiële afhankelijkheid in het verleden, in het verre verleden zelfs, voor het bedrijf van Front-end van de dividendinkomsten van Back-end en u hebt op de slide van de heer Del Prado gezien dat dat de laatste jaren niet meer het geval is en als zodanig is Front-end financieel voor zijn ontwikkeling niet afhankelijk van Back-end, dat is een heel andere vraag. Of de combinatie van Front-end en Back-end wel of niet goed is en dergelijke, dat punt staat niet op de agenda op dit moment. Dus het antwoord daarop is: we hebben financieel gedaan wat in het verleden aan de aandeelhouders beloofd is, die fase is achter de rug. Er is geen belofte meer over de komende periode dat de Back-end inkomsten en Front-end kosten elkaar niet kunnen versterken. Zo moet u dat lezen. _____

Siemens, een goede acquisitie, zeker, dat ben ik geheel met u eens. U vraagt of Back-end verliezen zou gemaakt hebben zonder de Siemens-acquisitie in het jaar



tweeduizend elf, Peter. _____

(Van Bommel) Dat is zo. Ik bedoel als we kijken naar wat de SEAS-acquisitie gebracht heeft, dan heeft die vorig jaar vierhonderd vierenenveertig miljoen omzet geleverd met een operationeel resultaat van drieënvijftig miljoen. Als je nou naar het Back-end operationeel resultaat kijkt in zijn totaliteit dan was het vorig jaar driehonderdendrie miljoen euro, dat was exclusief de badwill, die was achtennegentig miljoen en die SEAS operationele resultaten die ik net noemde, daar moet je dan ook nog de acquisitie gerelateerde transactiekosten bij optellen. Als we dat allemaal doen dan zou de Back-end honderdvijfenvijftig miljoen euro operationeel resultaat geboekt hebben terwijl zij in tweeduizendtien driehonderddertien miljoen aan operationeel resultaat geboekt heeft. Dus dan zien we de verslechtering vanwege de lagere belading en vanwege de lagere omzet ook die gerealiseerd is. _____

Daarop aansluitend de vraag van u over wat wij nu betaald hebben voor de SEAS-activiteiten. In zijn totaliteit is er aan Siemens overgemaakt zesendertig en een half miljoen euro in tweeduizend elf en dat was eigenlijk het grootste gedeelte voor het extra aanwezige werkkapitaal, dat was ongeveer tweeëndertig miljoen. In het jaarverslag kunt u ook de details daarvan nalezen maar dat was vooral het extra werkkapitaal omdat die business toen wij hem overnamen eigenlijk al in die groeifase zat. Dat rechtvaardigde ook die extra betaling die daarvoor gedaan is. _____

(Voorzitter) De Lehman zaak is een buitengewoon ingewikkelde zaak. Dat zou enige uren duren om dat uit te leggen. Het effect van Lehman is absoluut niet materieel op het resultaat van ASML, dat is een belangrijk ding. We praten nog over niet eens een geschil, want Lehman is niet altijd helder in zijn antwoorden, van tweehonderdvijftig duizend aandelen op een totaal uitstaande van vijfenvijftig miljoen. Hiermee toon ik u niet materieel aan hoe dat uitpakt, dat wordt te zijner tijd in de jaarrekening verwerkt. – Singapore, besparing. Chuck, misschien dat je daarvan ongeveer een indicatie kunt geven. _____

(Del Prado) U doelt op de verplaatsing van de fabriek? De verplaatsing van de fabriek met een heel grove inschatting omdat u het zo vraagt, mogelijk een bruto margeverbetering van iets meer dan vijf procent. Zeer de moeite waard, ja. _____

(Voorzitter) Fiscaal compensabele verliezen zijn groot, die vervallen. Dat staat keurig in het jaarverslag. Er wordt naar gekeken of we ze zo optimaal mogelijk kunnen gebruiken. Ze zijn volgens de Amerikaanse wetgeving op jaarverslagen verwerkt. Met andere woorden, datgene wat we nog denken te kunnen gebruiken staat op de balans. Wat we niet denken te kunnen gebruiken, op dit moment althans niet hard kunnen maken, staat niet op de balans. Wij verwachten daar geen grote variaties in ons resultaat door. Het bedrijf is uiteraard ook in tweeduizend elf geheel gevestigd waar het na backlog gevestigd zou zijn. Peter, is daar iets aan toe te voegen of niet? – (Van Bommel). Het is misschien even goed om een indicatie te geven van de bedragen. We hebben op dit moment bedragen van ongeveer tweehonderdtachtig miljoen euro aan fiscaal compenseerbare verliezen uitstaan. Die vervallen in de periode tweeduizend twaalf – tweeduizend negentien. Dat is niet geleidelijk en wij hebben nog een fiscale afschrijvingsmogelijkheid van ongeveer honderdveertig miljoen en die zou kunnen lopen van nu tot tweeduizenddertig. Dus wij hebben in principe ruim vierhonderd miljoen aan winsten die we zouden kunnen maken die dan



in Nederland zouden moeten vallen en die dan niet belast zijn. Dat brengt onze tax rate, ons belastingpercentage dat we gemiddeld denken te gaan betalen, ergens tussen de tien en vijftien procent in de komende jaren. _____

(Voorzitter) Zonnecellen, de Chinezen hebben een uitermate grote hoeveelheid fabrieken gebouwd waar zonnecellen gemaakt worden. Die heeft een capaciteit van tweeëneenhalf maal de combinatie van de wereldbehoefte aan zonnecellen. Het resultaat is dat een groot aantal zonnecel gerelateerde industrieën in Europa niet meer bestaan of binnenkort niet meer zullen bestaan. Het resultaat is ook dat een aantal van die fabrieken in China inmiddels weer dichtgaan. Of we daar veel brood in zien, dan moeten we de hele zonnecelmarkt gaan bespreken, dat is niet een zaak voor ASMI. Als er wat te leveren valt doen we dat zeer zeker, maar het is geen gezonde markt op dit moment als je naar de totale zonnecelmarkt kijkt. Als je naar ASMI zijn leveringen kijkt binnen de zonnecellen in China en er worden dus weinig of geen nieuwe fabrieken gebouwd, dan zal dat dus geen hoofdlijn van business voorlopig zijn. _____

Het volgende punt is de onderwaardering. Uw mening wordt daarover gevraagd onder item twaalf van de agenda. Dus ik ga daar nu niet op in. _____

Mapper is een ander bedrijf, wij praten vandaag over ASMI, niet over andere bedrijven in de markt. Wij zullen uw suggestie dat het mogelijk een interessante acquisitie is, in de notulen schrijven en daarnaar kijken. _____

Dat zijn de antwoorden. Wie kan ik verder? Ja, gaat uw gang. _____

(Jorna) Dank u Voorzitter, Jorna is de naam, namens de VEB spreek ik. De heer Del Prado heeft een prima overzicht gegeven van wat er allemaal is en de vragen van de heer Van de Burg, groot in aantal, die maaien mij toch wel wat gras voor de voeten, maar ik had vijfenveertig vragen, dus ik kan nog voorlopig vooruit. _____

Als u ziet in Front-end en Back-end, die plaatst u zo naast elkaar, dan zie je eigenlijk in tweeduizend twaalf dat Back-end zich al snel aan het herstellen is, eigenlijk in die markt en Front-end in ieder geval ook de verwachting is dat het tweede kwartaal nog de omzet zal blijven dalen, over de winstgevendheid laat u zich niet uit en u heeft het erover dat er vooral een forse order intake zal zijn die vertrouwen geeft voor het derde, vierde kwartaal en voor tweeduizenddertien. Kunt u daar wat preciezer in zijn. Kunt u zeggen, die forse order intake die u verwacht die manifesteert zich nu ook momenteel, het tweede kwartaal is toch redelijk al aan het verlopen? En is het zo dat Back-end zich sneller herstelt ten opzichte van Front-end en dat kan ik eigenlijk niet plaatsen omdat met name de logic chips eigenlijk niet aan te slepen zijn, heb ik begrepen en met name in DRAM ontzettend veel problemen zijn, daar is het echt kommer en kwel, heb ik begrepen. Maar goed. _____

Dat brengt mij bij de techniek. Als we kijken naar die ALD-techniek, dan is dat uw paradepaardje aan de Front-end kant. Ik heb begrepen dat Applied Materials inmiddels een vergelijkbare machine op de markt heeft. Twee jaar geleden keken zij naar u, inmiddels hebben ze dezelfde techniek beschikbaar. Vreest u deze concurrenten in de markt? Als je kijkt naar de hele markt is innovatie toch de sleutel voor succes in de toekomst en als zo'n grote speler eigenlijk u gaat concurreren in uw techniek waar u nu nog nummer één bent, dan kan dat ook betekenen dat klanten, bijvoorbeeld Intel, naar Applied Materials zouden kunnen gaan kijken. _____



Als ik kijk naar SMT-techniek bij Siemens, dan zie je met name dat dat heel veel groeiperspectieven heeft voor Back-end maar de marge, u gaf het al aan, van ASM AS is wat minder dan de andere twee poten waar u met name in acteert. Zijn er mogelijkheden om dat percentage, die winstcapaciteit bij ASM AS op te voeren en aan welke maatregelen moet ik dan denken? Dat geldt eigenlijk ook voor de efficiencymaatregelen die u in Front-end eigenlijk voor ogen heeft. U heeft PERFORM! eigenlijk neergezet als een succes. We hoorden het net al, een bruto marge van vijf procent door de fabriek te verplaatsen, de supply chain, synergie-effecten maar is er nog ruimte ook bij Front-end om een tweede PERFORM! toe te gaan passen? _____

Wat opvalt, ik weet niet of die markten vergelijkbaar zijn, maar u ziet dat Back-end heel erg sterk is in Azië, China met name en Front-end haalt zijn grootste gedeelte in de VS. Maar omgekeerd ziet u dat Front-end in China heel weinig doet en Back-end in de VS heel weinig. Het lijkt me toch als je bij een klant binnen bent, hetzij met Front-end hetzij met Back-end, dan moet je toch een beetje proberen aan de andere kant eigenlijk ook je product te verkopen of zijn het, mijnheer Lobbezoo schudt al, dus het is waarschijnlijk een heel domme opmerking, maar dan weet ik het antwoord alvast. _____

U geeft terecht aan dat R&D eigenlijk ook van levensbelang is, dat u heel veel octrooien bezit en maakt. Uw uitgaven zijn gelukkig met één procent, zeg ik erbij, gestegen naar zeven procent. Is dat voldoende om de concurrentie permanent op afstand te houden zoals we ook eigenlijk zien dat u dan een soort monopolie en uw nummer één positie kan beschermen? _____

Laatste vraag mijnerzijds voor deze opsomming is, om de impairment goed te kunnen inschatten geeft u aan onder andere op bladzijde negenenvijftig bij punt negen goodwill, dat u eigenlijk gekeken heeft naar de historische gegevens, u heeft gekeken naar de cashflow die uit die onderdelen komen, u heeft naar alles gekeken en u komt dan tot de conclusie dat er geen impairment hoeft te zijn. Maar kunt u daarin specifieker zijn? Welke gegevens heeft u genomen? Hoeveel ziet u bijvoorbeeld de groei als u zegt: we kijken naar Front-end en naar Back-end en dan zien we eigenlijk een toename van de groei met één procent. Je ziet bij veel bedrijven dat zij dat wat nader specificeren. U laat het eigenlijk een beetje in het ongewisse. Dank u. _____

(Voorzitter) Dank u, dat u het aantal van vijfenveertig vragen min de vragen van de heer Van de Burg hebt verlaagd tot zes stuks. Dat wordt zeer op prijs gesteld door iedereen. _____

Chuck, de eerste vraag: Front-end, Back-end, timing verschillend bij order intake en dergelijke. _____

(Del Prado) Ja, u heeft inderdaad geconstateerd dat Back-end zich, zoals u zegt, sneller herstelt maar ik denk dat je ze eigenlijk niet continu één op één kunt vergelijken. Als je terugkijkt naar tweeduizend elf zoals we ook eerder vandaag gepresenteerd hebben, dan heeft Back-end ook een groot deel van tweeduizend elf, heel ASM Back-end zwakke periodes gekend in de niet-SMT-delen van die omzet. Front-end heeft een groot deel van tweeduizend elf nog groei laten zien. In die zin kun je het resultaat in Q één niet geïsoleerd beschouwen. Je moet eigenlijk dan toch kijken naar meerdere kwartalen op een rij en dan heeft Front-end het dus in de



tweede helft van tweeduizend elf beter gedaan dan de markt en in Q één inderdaad een terugslag maar nu vraagt u: wat voor meer guidance kunt u geven voor de rest van het jaar buiten wat we in het persbericht van het eerste kwartaal hebben gegeven. Dat is natuurlijk lastig. Het enige wat we wel kunnen zeggen is in lijn met de presentatie van vandaag dat de industry watchers allemaal zien dat als je kijkt naar de projections voor tweeduizend twaalf, de tweede helft van het jaar veelal groei laat zien terwijl ten opzichte van het eerste halfjaar in tweeduizend twaalf en als wij naar klanten luisteren dan herkennen zij dat ook. Dat is eigenlijk alles wat we erover kunnen zeggen op dit moment. _____

(Voorzitter) De tweede vraag was: ALD is het paradepaardje maar hoe staan we in de markt en u hebt gezegd dat Applied een soortgelijk stuk equipment heeft gebracht en dan verwijs ik ook weer even naar de octrooidiscussie bij de vraag van de heer Van de Burg, Chuck, misschien kan je hier wat verder op ingaan. _____

(Del Prado) Applied Materials is inderdaad ook gefocust nu op de ALD-markt en naar onze mening vertelt ons dat een paar dingen. Ten eerste dat als Applied Materials opduikt, het is een bevestiging dat dit een heel belangrijke markt is en dat we dus heel goede keuzes gemaakt hebben als ASMI om daar in negentiennegenennegentig technologisch aan te gaan werken en om heel sterk met klanten samen te werken om dit tot een succes te maken. Dus dat is een heel goed teken, een bevestiging. Ten tweede is het zo, ja, wij houden er natuurlijk rekening mee, dat bedrijven als Applied Materials een concurrent gaan worden. Dat vinden we ook helemaal niet erg. Die markt zal in absolute zin flink groeien de komende jaren. Dus een stuk van die markt verdelen met je concurrenten, ik denk dat het heel naïef zou zijn op het moment dat we die markt helemaal voor onszelf zouden kunnen houden, maar voor ons is het gewoon zaak dat we procentueel misschien iets in market share zakken, overtime, als anderen ook in die markt stappen maar in absolute zin flink blijven groeien en tot op dit moment kunnen we zeggen dat bij alle grote klanten dat wij wel activiteiten van hen zien maar dat ze in high volume manufacturing nog weinig tractie hebben ontwikkeld ten opzichte van onze technologie en producten. _____

(Voorzitter) Het is duidelijk, snelle technische ontwikkelingen, kwaliteit bij de klanten en vroeg in de markt zijn is het antwoord op uw vraag en daar wordt naar gestreefd. — SMT, Siemens, marge lager, de marge moet u zich realiseren is het verschil dat je, dat is een heel belangrijk ding, extern inkoopt en wat je zelf produceert. Dus SMT kocht relatief gesproken erg veel in buiten Siemens en in tweeduizend elf uiteraard ook buiten ASMI. Je kan nog meer inkopen op termijn maar het is heel erg moeilijk om daar heel goede toeleveranciers te vinden in bijvoorbeeld het Verre Oosten en daarmee zou dus de marge heel geleidelijk omhoog kunnen gaan. Maar de marge is op zichzelf een relatief goed ding om te kijken hoe we produceren maar is in absolute zin dus geen garantie voor cashflow, winst of wat dan ook. Je kunt buitengewoon goede en kwalitatief buitengewoon goede subcontractors hebben, dan gaat je marge naar beneden maar je product gaat kwalitatief omhoog. Dus dat is de uitleg daarvan. Hier wordt het woord marge in wezen gebruikt op een manier waarop het meestal niet gebruikt wordt. We gebruiken marge voor winst en dergelijke. _____

Dan de volgende vraag is: ja, waarom doet Front-end veel bij de US en Back-end veel bij China. Mijn linkerbuurman zat terecht te schudden bij die vraag. Ook ik maakte



daar een gebaar bij maar ik denk dat de heer Del Prado het best in staat is om u dat uit te leggen. _____

(Del Prado) Ja, dat heeft toch te maken met op die gebieden verschillende klantenset. Je ziet dat historisch Back-end heel sterk geconcentreerd is in Azië en ook voor een belangrijk deel in China. Dus dat verklaart – en ook een heel belangrijk deel van de LED-markt is in China – een belangrijk deel van de omzet in Back-end in China en als je ziet dat de Front-end equipment markt relatief klein is ten opzichte van Amerika, Taiwan, Korea, die landen. Dus dat verklaart tegelijkertijd waarom de omzet in China van Front-end relatief beperkt is ten opzichte van Back-end. _____

(Voorzitter) Voegt u nog even toe dat Back-end honderden machines verkoopt en Front-end tientallen, dat Front-end in de hele cyclus veel eerder verkocht wordt aan klanten die nog wat gaan doen, wafer equipment en dergelijke, en Back-end dus bij assembly aan het eind naar voren komt. Daar zit wel veel contact tussen de beide maar niet in deze vorm en dan krijgen we China terug als de grote fabriek in de wereld op het ogenblik en de US als forse denktank in de wereld. Dat is heel zwart-wit geredeneerd maar u begrijpt wat ik bedoel. _____

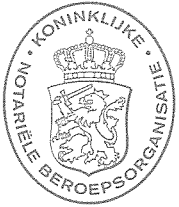
Dan krijgen we de R&D, de zeven procent, is dat voldoende? Het antwoord is ja. R&D heeft een uitermate groot bedrag, heeft uitermate veel aandacht van de directie en van het bedrijf. Als wij met R&D achter zouden gaan raken doordat wij te weinig spenderen, dan zijn een paar antwoorden op de vragen die we eerder gaven aan u, niet meer van toepassing en dan gaan we vanzelf achteruit ten opzichte van onze concurrent. Dus het heeft zeer veel aandacht en de kunst is ook in het licht van de geschiedenis van het bedrijf dat we zorgen dat we in deze markt en in deze ontwikkelingen vooraan blijven lopen en dan is dus die zeven procent, hoe je het ook overigens in de praktijk uitreken, voldoende. Mag ik dat zo zeggen? Wil je er nog iets aan toevoegen? _____

(Del Prado) Ja, één ding. Je moet ook een onderscheid maken bij die zeven procent, dat is een average. Bij Front-end is dat bedrag veel hoger dan in Back-end. _____

(Voorzitter) Impairment, pagina negenenvijftig. Ik denk dat Peter tijd heeft gehad om dat op te zoeken. _____

(Van Bommel) Dat hoef ik niet op te zoeken, dat weet ik uit mijn hoofd. Als wij een impairment test doen, waarom disclosen we niet meer in ons rapport, dat is omdat het nogal wat concurrentiegevoelige informatie betreft. Dus wij kijken naar de marktontwikkelingen als wij een impairment test doen voor de verschillende groepen van activiteiten die wij hebben, wij kijken naar de positie die wij daarin hebben, die wij verwachten te krijgen de komende jaren en dan maken wij daarop op basis van de resultaatontwikkeling die wij daarbij verwachten een verdiscontering. In die verdiscontering daar nemen we ook nog een stukje terughoudendheid in. Zo ligt bijvoorbeeld voor Front-end, de verdisconteringsvoet die we daar gebruiken, om en nabij de twintig procent. Dus om maar voldoende conservatisme in die berekeningen mee te nemen en dat heeft geleid tot de conclusie en die is ook door de auditors bekeken, onze externe auditors, dat er geen reden is om ook maar enige impairment te doen. _____

(Bakx) Mijn naam is Piet Bakx en ik ben van de Stichting Rechtsbescherming Beleggers en ik heb een paar vragen. Ten eerste heb ik gekeken naar de omzet per



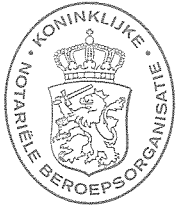
medewerker. Het valt mij eigenlijk op dat die een beetje aan de lage kant is in de semiconductor. Het tweede is, en dat is hier al een stukje aangegeven, de operationele marge komt op iets van zestien, zeventien procent. Naar mijn mening moeten wij daar toch op één of andere manier twintig procent doen en naar mijn mening zou dat kunnen, dat zie je namelijk in het zuiden, namelijk dat de afgeleide ontwikkeling van bill-to-print en bill-to-design. De bestaande specificaties zie je steeds meer verplaatsen naar de maakindustrie in het zuiden van het land. Hoe kijkt ASMI daarnaar? Dat is mijn vraag over dit stukje. Dus in feite zie je steeds meer: de kerntaken doe je zelf in je R&D, dat je er goed in investeert, is uitstekend maar de afgeleide productontwikkeling met de bestaande specificatie van bill-to-print tot bill-to-design in de maakindustrie, daar zou je misschien nog wel een paar procentjes kunnen halen. Waarom pak je die niet? Dat is eigenlijk de vraag over dit. _____ Dan heb ik nog een vraag. Wat is de synergie van de Front-end en de Back-end? Helpt de één de ander bij orders binnenkrijgen en de gezamenlijke R&D en het gebruik van patenten? Hoe zit dat nu eigenlijk een beetje? Als je kijkt naar tools, de ontwikkeling van tools, dan zit er namelijk een verschil tussen Front-end en Back-end. Wat kun je er allemaal samen mee doen? Hoe kun je samen beter werken, zowel voor de voorontwikkeling, afgeleide ontwikkeling als in de maakindustrie? Dat zijn mijn vragen. _____

(Voorzitter) Dank u. Peter. Omzet per medewerker. _____

(Van Bommel) Bij de omzet per medewerker moeten wij ook een onderscheid maken tussen de Back-end en Front-end activiteiten. Daar zie je grote verschillen. Dus de omzet per medewerker in onze Back-end activiteiten zijn lager dan in de Front-end activiteiten. Dat heeft ook te maken met het model dat wij gekozen hebben. Wij hebben, denken wij, een heel sterke verticaal geïntegreerde onderneming in onze Back-end operaties, heel sterk geconcentreerd in China in de breedste zin des woords wat historisch gezien natuurlijk ook die exceptionele marges opgeleverd heeft die u ziet, die u de afgelopen jaren gezien hebt, dat die activiteit geleverd heeft. Dus wij denken dat het model werkt. In de Front-end ziet u dat de omzet per medewerker vele malen hoger is omdat wij daar veel meer voor een assembly model gekozen hebben waarbij wij de ontwikkeling zelf doen maar waar een heel groot gedeelte van de fabricage eigenlijk uitbesteed is. _____

(Voorzitter) Dan de operationele marge waarbij u een aantal percentages geeft en een suggestie hoe dat zou kunnen verbeteren. Chuck. _____

(Van Bommel) Laat ik die opnemen. De operationele marge die wij gezien hebben het afgelopen jaar is dat voor de operationele marge ook weer een onderscheid gemaakt moet worden tussen de Front-end en de Back-end. Dus voor de Front-end en de Back-end samen was die marge gemiddeld de laatste jaren zeventien procent. In de Front-end lag die rond de veertien procent. In de Back-end was die wat lager het afgelopen jaar. Dat was om twee redenen. Enerzijds de AS-activiteit die we overgenomen hebben en waar we nog een zekere tijd nodig hebben om die marge op het gemiddelde niveau te krijgen waar de Back-end historisch op geopereerd heeft. En ten tweede, zoals Chuck dat ook aangegeven heeft in zijn presentatie hebben wij natuurlijk ook met name in de tweede helft van vorig jaar in de Back-end een veel lagere omzet gezien, ingegeven door de veranderende marktomstandigheden en op



het moment dat het weer aantrekt is onze verwachting dat ook de marges weer meer in de richting gaan die wij historisch gezien hebben voor deze activiteiten. _____

(Voorzitter) Synergie, daar zal de heer Del Prado wat over zeggen. _____

(Del Prado) Ja, u heeft het over R&D en maak. Het is zo dat ten aanzien van maak is, denk ik, een heel goed voorbeeld dat Back-end heeft zijn infrastructuur al gebouwd sinds negentienvijfenzeventig in Singapore, Hong Kong, China en andere landen daaromheen. We hebben met onze Front-end organisatie een maakindustrie direct naast de Back-end operatie in Singapore neergezet. Dus helemaal gebruik makend van de technologie van Back-end is, die Front-end organisatie daar neergezet en groeit nu hard. Dat is een heel duidelijk voorbeeld van hoe die twee organisaties daar samengewerkt hebben. Ten aanzien van ontwikkeling zien we nu – en daar praten we eigenlijk weinig over naar buiten – dat wij onder het radarscherm – om het maar even zo te zeggen – dat wij op diverse R&D-projecten samenwerken en dat is twee kanten op. We hebben zowel projecten lopen die van Front-end naar Back-end van betekenis zijn en andersom. _____

(Voorzitter) De volgende vraag. Ja, gaat uw gang. _____

(Witkamp) Goedemiddag, mijn naam is Matthijs Witkamp. Ik ben van de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling, de VBDO. Ik heb over vier onderwerpen vragen. _____

De eerste betreft een vraag die mijn collega Anne van Lakerveld vorig jaar heeft gesteld over maatschappelijk verantwoord ondernemen. Daarop zei de heer Del Prado dat er in tweeduizend elf een plan zou komen om MVO beter in de organisatie te implementeren. Ik ben blij dat u daar in uw presentatie ook aandacht aan heeft gegeven maar er is zowel op de website als in het verslag daarover niets te zien en er is ook geen verslag van de corporate social responsibility wat de meeste bedrijven toch wel hebben. Dus mijn vraag is: komt dat nog, wat is de voortgang en wanneer kunnen we daar inlossing van uw belofte van zien en naar aanleiding van een ander antwoord van de heer Del Prado vorig jaar: er zou een milieuprogramma in drie divisies komen. Wat zijn de resultaten daarvan? _____

Als tweede onderwerp: de OESO-richtlijnen voor multinationale ondernemingen zijn afgelopen jaar gewijzigd waardoor mensenrechten en arbeidsrechten daar ook onderdeel van zijn. Volgt ASMI deze ontwikkelingen en zo ja, hoe bent u van plan daarin mee te gaan? _____

Het derde gaat over CO₂-emissies. Het Carbon Disclosure Project doet namens meer dan vijfhonderd institutionele beleggers onderzoek naar bedrijven, naar hun uitstoot van emissies, naar hun voetafdruk laten we het zo zeggen in deze wereld op het gebied van CO₂. Er zijn dus al honderden bedrijven bij aangesloten. Is dit ook iets voor ASMI? En daarnaast één van de manieren natuurlijk om CO₂-emissies te verkleinen is waar we het net over hadden, zonnepanelen installeren. Dus deze keer niet producten leveren voor zonnepanelen maar zonnepanelen installeren. De heer Kramer heeft er veel ervaring en betrokkenheid mee bij onder andere Scheuten Solar Holding. Wij vroegen ons af: hoe ziet u dat voor ASMI? _____

Als vierde: de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling publiceert jaarlijks een lijst van veertig bedrijven op het gebied van duurzaamheid en transparantie en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Afgelopen jaar scoorde



ASMI daar niet zo best op, voorlaatste op de lijst, een score van – op een schaal van nul tot zestig – en hebben concurrenten of andere bedrijven in de markt zoals ASML hadden een score van veertig, ASMI drie. Dat heeft voor een deel dus te maken met de betrekkelijk weinig rapportage die er is over duurzaamheid maar voor een deel ook over de bedrijfsvoering zelf. Hoe ziet u voor zich om die positie die toch vrij betreuenswaardig is, te verbeteren? Dat waren mijn vragen. _____

(Voorzitter) De heer Del Prado begint met vraag één. _____

(Del Prado) Ja, dan eerst dat er niets te vinden is in het jaarverslag en op de website, dat onderkennen we dat dat inderdaad iets is waar we wat aan moeten doen. Daarom hebben wij ook in de presentatie opgenomen dat wij als eerste stap voor het eind van het jaar het streven hebben om aspecten van ons CSR-beleid op de website te zetten. Ten tweede is het zo dat in de formele verantwoordelijkheden van de management en supervisory board in het jaarverslag, de CSR wel wordt genoemd. Dat wil ik er even bij zeggen maar er handen en voeten aan geven naar buiten toe, daar streven we naar om dat eind van het jaar op de website te doen. Dat is een eerste stap. _____

Ten aanzien van het milieuprogramma. Ik kan mij niet exact herinneren waar u aan refereert. Ik kan alleen wel zeggen dat wij getracht hebben vandaag aan dit audience hier in Amsterdam en op de webcast duidelijk te maken dat milieu voor ons erg belangrijk is en dat wij dus ten aanzien van elektriciteit belangrijke vorderingen hebben gemaakt bij het electricity-gebruik in Front-end en ook ten aanzien van watergebruik in Back-end wat vooral bijvoorbeeld in de lead frame factories van Back-end substantiële hoeveelheden zijn. _____

Ten aanzien van de labour, het is zo dat wij aangekondigd hebben in de presentatie dat wij in tweeduizend twaalf, tweeduizend dertien binnen Front-end werken aan een Corporate Labour Management policy en daar zal natuurlijk ook Human Rights een onderdeel van zijn. Ten aanzien van de carbonuitstoot, ik hoor wat u zegt en wij zullen dat meenemen in het reviewen van onze prioriteiten. Ik kan geen toezegging doen dat het direct boven aan de lijst zal staan maar we nemen uw opmerking mee. — Ten aanzien van zonnecellen: de eerste stap die wij gemaakt hebben is door veel meer LED te gebruiken in onze fabrieken in Front-end en Back-end om het elektriciteitsgebruik te reduceren. _____

Ten aanzien van het laatste punt, de score van het bedrijf in de rapportage, het is een duidelijke message van u dat wij werk te doen hebben en ik denk dat wij wel realistisch moeten zijn en dat wij het streven hebben om dat stap voor stap te verbeteren. Niet met grote stappen ineens maar stap voor stap om een realistisch plaatje bij u en uw collega's hier in de zaal neer te leggen en dat hebben wij ook geprobeerd duidelijk te maken in de presentatie vandaag. _____

(Voorzitter) Volgende vraag. Ja, gaat uw gang. _____

(Langeveld) Goedendag, mijn naam is Mark Langeveld. Ik spreek namens Antaurus Europe Fund. Ik heb een paar kleine vragen op dit moment. Allereerst over Atomic Layer CVD. U noemde al dat u een sterke positie heeft in logic en memory maar in foundries is het natuurlijk nog een stukje minder. Kunt u misschien iets zeggen over de verschillende marktaandeelen en de penetratie van die segmenten? Zeker nu de foundries de slag aan het maken zijn richting de twintig of tweeëntwintig micron en



ook dat de groei voor tweeduizend dertien met name ook het foundrysegment die advanced nodes komt, maar wat voor rol denkt u te kunnen spelen met de Atomic Layer CVD tools zeker vis-à-vis de tools die ook van Applied Materials inmiddels op de markt komen? _____

De tweede vraag heb ik over Elpida, of u daar direct of indirect last van heeft of gevolgen van ziet. Laatste vraag op dit moment is over de peer graph, de share price performance van ASMI die u toonde ten opzichte van Novellus en Applied onder andere. Misschien een suggestie voor volgend jaar om ook de koersgrafiek van ASM Pacific erbij te zetten. Dat waren mijn vragen. _____

(Voorzitter) Chuck. _____

(Del Prado) Ten aanzien van ALD en market share in foundries: het is zo dat het market share met ALD in eerste instantie tot op dit moment is opgebouwd in logic omdat logic al met ALD is begonnen bij vijfenveertig nanometer. Dus het volume dat in logic is opgebouwd is daar veel hoger op dit moment. Er is veel meer gelegenheid om equipment sales te halen. Memory, met spacer defined double patterning, ALD-applicaties, dus plasma ALD-applicatie hebben een belangrijk stuk revenu en market share weten op te bouwen. In foundries ga je inderdaad nu zien dat vanaf achtentwintig nanometer stap voor stap het volume daar gaat groeien naarmate meer eindproducten van de foundries die technologie gaan gebruiken en dan is het voor ons gewoon zorgen dat we niet alleen binnen zijn maar binnen blijven zodat automatisch de vraag naar onze tools, zoals het volume groeit bij onze klanten, ook groeit. Daar zijn wij heel erg gefocust op. Het interessante daarbij is ook – dat hebben we in de presentatie laten zien – dat bijvoorbeeld tweeëntwintig nanometer wat nu de leading technologie node is voor logic en foundry, die zal pas pieken in tweeduizendvijftien, tweeduizendzestien, qua volume. Om een indicatie te geven hoeveel potentiële groei daarin zit, op het moment dat je éénmaal binnen bent en zorgt dat je scherp bent en binnen blijft. Ten aanzien van Elpida: ik denk dat het beste is, ik neem aan dat de vraag met name is, er wordt op dit moment gezien de situatie daar, natuurlijk weinig verkocht. Die zijn aan het kijken of zij kunnen overleven en Peter kan mogelijk even wat zeggen van wat de exposure is, want ik neem aan dat de vraag daarop bedoeld is. _____

(Van Bommel) Elpida is voor ons een relatief kleine klant. We hadden per eind vorig jaar een vordering uitstaan van ongeveer drie miljoen euro bij Elpida. Dus dat volgen we natuurlijk heel nauwkeurig maar Elpida zelf, qua omzet, was het relatief een klein gedeelte en alleen in de Front-end activiteiten. In de Back-end activiteiten hadden we geen businesses of geen noemenswaardige business met Elpida. _____

(Del Prado) Uw suggestie om ASMPT mee te nemen in het share price overzicht, nemen we ter harte en zullen we overwegen. _____

(Langeveld) Dank u. _____

(Voorzitter) Volgende vraag. _____

(Jorna) Nog twee nabranders, Voorzitter. Als ik u net goed beluisterd heb dan zei u zo-even tussen neus en lippen door – en ik refereer aan roerige tijden in het verleden – toen zijn er afspraken gemaakt om het dividend van Pacific niet te gebruiken om Front-end te subsidiëren, te ondersteunen. Die afspraak loopt af in het jaar tweeduizend elf en dan dacht ik net te horen dat u zei van: daar zijn we dus vanaf en



we hebben nu onze handen vrij om te doen en te laten wat wij willen. Heb ik hem zo goed gehoord of – en dan de vraag – wilt u de lijn vanuit de afgelopen jaren doortrekken om de twee onderdelen separaat te kunnen beschouwen. Over zonnecellen had ik nog, ik weet niet of ik de goede naam noem, maar ik dacht dat u ook geïnvesteerd had in Levitech en gelet op uw uitlating van die hele zonnecelindustrie, daar is geen droog brood in te verdienen, dat overspoelt de markt, dan zitten ze natuurlijk wel in de machines die aangeleverd worden om die zonnecel te maken, is dat nog een markt waar je in moet geloven of is dat ook conform uw woorden een markt die passé is? _____

(Voorzitter) De eerste vraag, buitengewoon interessante vraag, ik snap dat u daarmee komt. Neen, die overeenkomst tussen het bedrijf en de aandeelhouders dat wij een dividend van Back-end niet gebruiken om Front-end of te ontwikkelen of in leven te houden of wat dan ook, die fase is achter ons. Daar hebben wij ook geen toezegging gedaan om dat verder door te zetten. Wij vinden dat je als bedrijf de vrijheid moet hebben om je geld te spenderen. _____

Het tweede deel van uw vraag is natuurlijk veel interessanter: zijn wij van plan om ineens heel veel geld van Back-end in Front-end te gaan steken? Het antwoord daarop is dat wij niet van plan zijn om van de huidige gedragslijn in één of andere materiële zin af te gaan wijken. Dus Front-end moet, wat hij nu keurig doet, ook zijn eigen verantwoordelijkheid nemen, dat gebeurt op het ogenblik trouwens, en Back-end ook. Dan zien wij natuurlijk toch dingen in dat Back-end traditioneel door een andere fase heen gaat in de industrie dan Front-end en dat de acquisitie daar weer een keurig licht over gooit wat de zaak heeft gecorrigeerd. Dus je moet die drie delen gewoon los van elkaar zien als je even financieel kijkt. Je moet naar totaal kijken als je kijkt wat doet ASMI in zijn geheel. _____

Het Levitech-verhaal dat zal Chuck even beantwoorden. _____

(Del Prado) De heer Kramer heeft inderdaad eerder aangegeven dat je heel zorgvuldig moet kijken naar de solar markt op dit moment gezien de overcapaciteit en alle andere aspecten die daar op dit moment spelen. Daar staan wij met zijn allen achter. Daarom is het belangrijk dat je als bedrijf heel selectief bent in de keuzes die je maakt op het moment dat je toch engaged met die markt. Dat hebben wij gedaan, bijvoorbeeld binnen Back-end met een wafer inspection tool, dat wij eind tweede helft vorig jaar hebben geïntroduceerd in de markt. Stap voor stap kijken hoe wij dat marktaandeel kunnen bouwen en in Front-end hebben wij in de presentatie laten zien dat wij ook mogelijkheden binnen solar aan het exploreren zijn en aan het bekijken zijn. Zo moet u ook als onderdeel van selectief investeren in solar, ook de investering in Levitech zien. Daar staan wij dus achter. _____

(Voorzitter) Als er geen verdere vragen zijn dan gaan wij naar het volgende punt, drie, dat is een punt waarin het gaat over pagina vierenzestig tot en met honderddrieëntwintig in het verslag, het financiële jaarverslag oftewel de jaarrekening. Ik stel voor dat wij eerst de discussie hebben en daarna even die proefstemming doen en dan over dit onderwerp gaan stemmen. Dus wie heeft er vragen? U hebt vragen, gaat uw gang. _____

(Boom) Voorzitter, mijn naam is Boom. Belastingen. Het gaat hier om noot nummer zesentwintig en dan met name op bladzijde honderddertien. Ik heb daar vorig jaar ook



een vraag over gesteld over de fiscaal compensabele verliezen. Vorig jaar stond er dat er honderdtweeënveertig miljoen dit jaar zou gaan vervallen. Dat maakte onderdeel uit van vorig jaar van een totaal van vijfhonderdvijftig miljoen, dat is nu gezakt tot driehonderdzeventien miljoen. Mijnheer Van de Burg heeft het ook al even aangeroerd, maar er is toch iets wat mij toch niet helemaal duidelijk is. Misschien kunt u mij daarin helpen. Er staat bij boven het staatje van de expiration years, daar staat een zinsnede die luidt dat “during the fiscal year tweeduizend elf the company entered into transactions due to which considerable net operating losses that were generated before two thousand and three were offset.” Nu begrijp ik dat woord offset niet helemaal, bij mij is offset iets van goedmaken of compenseren. Dus als dat zo zou zijn van: we hebben ze kunnen compenseren, dan dacht ik, dan vind ik daarvan iets terug in de belastingdruk in het staatje op bladzijde honderdthalf. Daar zie ik eigenlijk niks of ik begrijp het niet of ik zie het verkeerd. Want bij éénhonderddrieënveertig miljoen hoort bij een vijfentwintig procent tarief ongeveer vijfendertig miljoen belasting. Hoe is dat dan verwerkt of is dat omgezet in andere dingen of hoe zit dat? Het is mij niet duidelijk. _____

(Voorzitter) Ja, dank u. Peter. _____

(Van Bommel) Er zijn twee effecten daar. Het is natuurlijk de Front-end en de Back-end. De compenseerbare verliezen, het stuk dat kwam te vervallen vorig jaar wat we aangegeven hebben, was voornamelijk op de Front-end gebaseerd. _____

(Boom) Ja, dat is duidelijk ja. _____

(Van Bommel) Daar hebben we een aantal acties genomen. Dat waren eigenlijk alle verliezen die tot en met tweeduizend één kwamen te ontstaan. U weet misschien dat de wetgeving in tweeduizend één in Nederland veranderd is, dat er toen nog maar tien jaar compenseerbare mogelijkheden waren. Daar hebben wij met onze adviseurs vorig jaar hard aan gewerkt. In zijn totaliteit kwamen honderdzesentwintig miljoen aan NOL's zoals dat dan heet, te vervallen. Daarvan zijn er zevenenzestig miljoen gebruikt in tweeduizend elf. Die hebben geleid tot een langere afschrijvingsperiode. Ik heb dat eerder aangegeven in de vraag van de heer Van de Burg, waar ik aangegeven heb dat wij in die dossiers of een afschrijvingsperiode hebben of een afschrijvingsmogelijkheid hebben van ongeveer honderdzevenendertig miljoen, eventueel tot tweeduizend dertig door kan lopen, dus dat zijn de acties die wij genomen hebben om deze delen zeker te stellen. De tax rate die u hier ziet is een combinatie van een aantal activiteiten. Dus die effectieve tax rate, effectieve belastingdruk die verwachten wij voor het Front-end tussen de tien en vijftien procent in de komende jaren zal komen te liggen. Voor Back-end zijn ook acties genomen. Daar zijn bewegingen gemaakt om onze activiteiten gedeeltelijk van Hong Kong naar Singapore te brengen en dat zal ook in de komende jaren leiden tot een lagere belastingdruk in zijn algemeenheid. _____

(Boom) Begrijp ik hieruit dat u zegt bijvoorbeeld van vorig jaar: van die honderddrieënveertig miljoen, daar kunt u nog een groot stuk van gebruiken en dat schuift door naar volgende jaren? _____

(Van Bommel) Dat is doorgeschoven voor een groot gedeelte naar volgende jaren. —

(Boom) En zit dat dan in dat bedrag van de driehonderdzeventien miljoen? _____

(Van Bommel) Die driehonderdzeventien miljoen, er is een onderscheid te maken nu,



dan wordt het redelijk complex, moet ik zeggen, tussen wat wij hadden aan NOL's, dus compenseerbare belastingmogelijkheden en dat bedrag is beduidend, zoals u dat ook ziet hier disclosed, naar beneden gebracht, maar daarnaast hebben wij een positie gecreëerd dat wij een extra afschrijvingsmogelijkheid hebben om toekomstige winsten daarmee op te vangen van honderddrieënveertig miljoen. _____

(Boom) Waar zit dat dan? Dat getal waar u het nu over heeft. Waar staat dat dan dat u dat heeft of is dat in de activa verdwenen? _____

(Van Bommel) Dat is niet in de activa verdwenen, dat is niet meegenomen op de balans omdat er natuurlijk bij dit soort posities grote onzekerheden zijn, maar dat zijn de acties die wij genomen hebben. Die zijn verder niet disclosed in dit rapport. _____

(Boom) Niet disclosed? _____

(Van Bommel) Nee. _____

(Boom) Waarom niet? _____

(Van Bommel) Omdat wij zeiden, daar zitten onzekerheden bij, vandaar dat wij ze niet meegenomen hebben in de disclosures. _____

(Boom) Dat kunt u toch wel opnemen en daarbij aangeven dat daar grote onzekerheid bij is. Want het getal is nu weg. _____

(Van Bommel) Wij zullen dat noteren en wij zullen kijken hoe wij dat volgend jaar mee kunnen nemen. _____

(Boom) Ja, want u heeft deze value, normaal zeg ik dan: ik heb die NOL's en ik heb er een valuation allowance op. _____

(Van Bommel) Dit is geen NOL, dit is een extra afschrijvingsmogelijkheid. _____

(Boom) Hier in het verslag een onzichtbare extra afschrijvingsmogelijkheid, dat staat er niet. Ik mag ervan uitgaan, hoe zei u dat het getal was? Honderddertien miljoen? _____

(Van Bommel) Honderdzevenendertig miljoen. _____

(Boom) Honderdzevenendertig miljoen, dus in mijn idee over afschrijfbaar verliezen, dat noemt u dan geen verliezen maar mogelijkheden, moet ik als het ware honderdzevenendertig miljoen meenemen. _____

(Van Bommel) Wat ik zeg is, allereerst als je een NOL hebt of een extra afschrijvingsmogelijkheid hebt is dat geen zekerheid dat je ze ooit kunt gebruiken. _____

(Boom) Nee, dat is bij NOL's ook niet. _____

(Van Bommel) Nee, daarom hebben wij de NOL's om de onzekerheid die er is, ze niet meegenomen, niet gewaardeerd op onze balans. _____

(Boom) Dat is duidelijk maar u noemt ze wel. _____

(Van Bommel) We noemen ze wel. _____

(Boom) Noem dan die honderdzevenendertig ook. _____

(Van Bommel) Ja. Wij zullen het meenemen. _____

(Boom) Het lijkt wel een zo'n beetje van: ergens neerleggen en niemand zeggen. Sorry hoor. Ik vind het geen juiste weergave van de feiten. _____

(Voorzitter) De kern van het antwoord zit in het feit dat het niet op de balans staat omdat er geen enkele zekerheid is. _____

(Boom) Nee, maar de NOL's stonden ook... _____

(Voorzitter) Wacht even, mag ik even uitspreken? De kern van het antwoord van de financiële directeur zit in het feit dat het niet op de balans staat omdat er geen enkele zekerheid is over die honderdzevenendertig miljoen. Uw vraag over of we die



honderdzevenendertig miljoen kunnen vermelden daar is positief op gereageerd maar u mag dat niet als bezit meenemen, ook niet als potentieel bezit want er is een bijzonder grote winst nodig bij het bedrijf die op dit moment niet realistisch is om dit bedrag te gebruiken. Dus de behandeling fiscaal is helemaal juist. Uw vraag of dit bedrag extra in het jaarverslag kan worden gemeld is op zichzelf ook juist. _____

(Boom) NOL's staan ook niet op de balans... _____

(Voorzitter) NOL's staan op de balans als wij zeker weten. _____

(Boom) Nee. _____

(Voorzitter) Jawel, als wij zeker weten dat wij die wel gaan terugverdienen, komen ze wel op de balans. _____

(Boom) Deze NOL's niet. _____

(Voorzitter) Deze niet, want er is geen zekerheid. _____

(Boom) Net zo goed als die honderdzevenendertig miljoen. _____

(Voorzitter) Er zit in de beschrijving van de accountant, de beschrijving waar wij aan voldoen, is net operating losses, belastingverliezen waarvan wij bijna zeker weten dat wij ze terug kunnen verdienen in de komende jaren komen wel op de balans en degene waarvan wij geen enkele zekerheid of nauwelijks zekerheid hebben dat wij die terugverdienen komen niet op de balans. _____

(Boom) Nee, want daar heeft u een valuation allowance voor. _____

(Voorzitter) Precies. _____

(Boom) Zo simpel is het, maar u noemt ze wel. _____

(Voorzitter) Ja, daarom zeg ik: wij zullen die honderdzevenendertig miljoen ook vermelden in de toekomst. _____

Volgende vraag. Ja, gaat uw gang. _____

(Van de Burg) Wij gaan stemmen over het jaarverslag, maar toen heb ik er twee gekregen, het normale jaarverslag en het statutory jaarverslag. Wat is het verschil tussen die twee jaarverslagen en over welk jaarverslag gaan wij akkoord geven? _____

(Voorzitter) Ik heb u de pagina's vermeld van het statutory jaarverslag. Daar spreken wij over. Daar staan de handtekeningen onder van de directie en de Raad van Commissarissen. Daar praten wij nu over en dat zijn de pagina's vierenzestig tot honderddrieëntwintig. _____

(Van de Burg) Wat zijn de verschillen tussen die twee boekwerken? _____

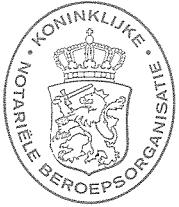
(Voorzitter) Dat is een verschil tussen tweehonderd en tweehonderd pagina's. _____

(Van de Burg) Ja, zo ken ik er nog een paar. _____

(Voorzitter) Ik zou zeggen... _____

(Van Bommel) Laat ik dat even heel kort beantwoorden. Wij zijn een onderneming die in US GAAP rapporteert, zoals u weet, omdat wij ook in New York listed zijn. Dus het annual report dat u ziet is US GAAP based, dus dat is het dikke boek waar mijnheer Kramer aan refereert en het andere is het statutaire jaarverslag dat op IFRS gebaseerd is, dus de grondslagen die in Europa voornamelijk worden toegepast en dat is wat dunner. Maar omdat wij in Nederland gevestigd zijn, een Nederlandse onderneming hier zijn, bespreken wij en vragen wij de goedkeuring voor het statutaire jaarrapport. _____

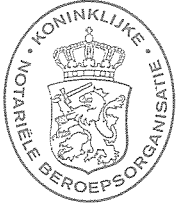
(Voorzitter) Zijn er vragen? Zo niet, dan gaan wij over naar de proefstemming. Ik verzoek u om uw stemkastje te nemen. Ik zal u letterlijk voorlezen wat hier staat. Het



is elk jaar hetzelfde maar niet iedereen is hier elk jaar. Dus de proefstemming. Het voorstel is het volgende. De vraag is aan u: acht u het Hilton Hotel in Amsterdam een geschikte plek voor het houden van onze jaarvergadering? Dat is de vraag. De operator gaat nu het systeem inschakelen en zeggen dat het punt waarover wordt gestemd voor een ieder aantoonbaar is op het scherm. Dan verzoeken wij aan de aanwezigen om uw kastje te activeren. U moet dat activeren volgens de getoonde presentatie indien er problemen zijn, kan men zich dan even melden. Ik zie geen handen opsteken dat het niet werkt. Als u op één drukt, dan bent u voor het antwoord dat het Hilton Hotel geschikt is voor een aandeelhoudersvergadering. Als u tegen bent stemt u twee en als u niet wilt stemmen of zich wilt onthouden van stemmen juridisch gezien, dan stemt u drie. Ik zeg op een gegeven moment dat het het moment is om te stemmen, dan gaan wij over tot de proefstemming. Dus ik vraag u nu om te stemmen. Oké, als de notaris constateert dat er niet meer gestemd wordt dan geven wij u de uitslag: zestien miljoen vierhonderdvijftig duizend stemmen oftewel negenennegentig komma negen zeven procent zijn voor het Hilton als een geschikte plek en dan vierduizend tegen en één komma twee miljoen onthoudingen. Dat was de proefstemming. Dan ga ik nu over naar de stemming over de jaarrekening. Hetzelfde verhaal. U wordt verondersteld om het kastje te nemen en te activeren. U kunt nu gaan stemmen of u de jaarrekening accepteert, tegenstemt, de jaarrekening niet accepteert of u onthoudt over de vaststelling van de jaarrekening tweeduizend elf. — De uitslag van de stemming is zevenendertig miljoen vijfhonderdvierentachtigduizend en vijfhonderddrie voor vaststelling van de jaarrekening, tweeënvijftig stemmen, dat is dus nul procent bijna, tegen vaststelling van de jaarrekening en een onthouding van honderdvijfenzestigduizend zeshonderdentien, hetgeen mij ertoe brengt om u mee te delen dat van de vijfenvijftig miljoen vierhonderdenveertien duizend honderdzestig gewone aandelen ASMI vijfenvijftig vierhonderdveertienhonderdzestig aandelen ASMI aandelen van vier cent nominaal. Op de vergadering aanwezig zijn zevenendertig miljoen zevenhonderdvijftigduizend en zevenhonderdnegenentwintig gewone aandelen en dat is achtenzestig komma twaalf procent van het totaal geplaatste kapitaal waarvoor wij als beursvennootschap best tevreden mogen zijn. Dat is een mooi percentage. —

Dan gaan wij over naar punt vier. Het is nu mogelijk om te praten over het dividend. Het voorstel is zoals u gezien hebt om vijftig cent dividend per gewoon aandeel vast te stellen en het dividend is dan betaalbaar binnen veertien dagen na vaststelling van het betaalbaar worden. Ik wil u vragen of er opmerkingen over het dividend zijn. Gaat uw gang. —

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Holger Weeda, ik ben Hoofd Nederlandse Aandelen bij BNP Paribas Investment Partners. Naar aanleiding van het dividendbeleid zou ik graag het volgende opmerken. Sinds tweeduizend elf betaalt ASMI weer dividend en heeft de ambitie om het dividend te laten groeien. Gegeven het gewenste profiel van de onderneming en de prestaties van de onderneming lijkt me dit gepast. Dividend uitkeren is voor mij een teken van gezonde bedrijfsvoering ongeacht de groeiambitie van de onderneming en ongeacht de mate van cycliciteit van de omgeving waarin de onderneming moet acteren. Een onderneming als ASMI die schuldenvrij is en een goede winstgevendheid heeft is in een prima positie om



haar kracht te tonen door dividend uit te keren. Daarom ben ik verheugd om dit jaar wederom een dividendvoorstel op de agenda te zien en ik hoop dat dit in de komende jaren zo zal blijven. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Ik denk dat ik geen verschil constateer tussen uw stelling en de politiek van het bedrijf op dit moment. Dus dank u daarvoor. Zijn er verder opmerkingen over het dividend? Dit is uw gelegenheid. U kunt nu wat meer of wat minder verdienen uiteraard maar ik neem aan dat u met vijftig cent wel tevreden bent. Althans dat zal blijken uit de stemming die wij nu gaan houden. Ik verzoek dat u uw kastje weer pakt en ja of nee of onthouding stemt. Dat kunt u nu gaan doen. _____

De uitslag is, altijd leuk een stemming over dividend moet ik u zeggen, zevenendertig miljoen vijfhonderdzevenenzeventigduizend en zevenhonderdneegenenvijftig stemmen voor, hetgeen negenennegentig komma negenennegentig drie procent is. Tegen zijn tweeduizend zevenhonderdenzevenennegentig stemmen hetgeen nul komma nul nul zeven procent is en een onthouding honderdvijfenzestigduizend zeshonderdtien. Ik moet constateren dat u met grote meerderheid het dividendvoorstel steunt en de vijftig cent zal zoals afgesproken worden uitgekeerd op de juiste datum. Dank u wel. —

Dan gaan wij naar decharge van de Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid in het jaar tweeduizend elf en dit zoals te doen gebruikelijk geeft u decharge op het feit dat u goed voorgelicht bent door de Raad van Bestuur en even verderop ook door de Raad van Commissarissen. Kan ik daar iemand het woord over geven? Ja, gaat uw gang. —

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, Weeda is mijn naam, BNP Paribas Investment Partners. Even een puntje van orde: we gaan nu stemmen over decharge van de Raad van Bestuur en straks over de decharge van de Raad van Commissarissen. —

(Voorzitter) Ja, punt vijf is de Raad van Bestuur, punt zes is Raad van Commissarissen. _____

Punt vijf, geen verdere opmerkingen? Dan stel ik u weer voor om het kastje te pakken, te activeren en uw stem uit te brengen. Voor het verlenen van decharge zijn vijftendertig miljoen honderdzevenduizend en driehonderdenvier, vierennegentig komma drie procent, tegen twee miljoen éénhonderddertigduizend zevenhonderdtweëntwintig, vijf komma zeven procent, onthouding vijfhonderdneegenentwintigduizend tweehonderdentweënveertig. Wij constateren dat u decharge hebt verleend voor de Raad van Bestuur voor het gevoerde beleid. _____

We gaan nu over naar decharge voor de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht. Ook dat met dezelfde afspraak dat u goed voorgelicht bent uiteraard. Kan ik iemand het woord geven? Gaat uw gang. _____

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Weeda, BNP Paribas Investment Partners. Ik spreek hier mede namens ING Investment Management. Over de decharge van de Raad van Commissarissen voor het gevoerde beleid in tweeduizend elf zou ik het volgende willen opmerken. Op de agenda staan ook de punten acht b, negen en twaalf waarbij aandeelhouders zich kunnen uitspreken over opvolging binnen de Raad van Commissarissen en over de strategie van de onderneming. Beide punten zijn bij uitstek punten waar de Raad van Commissarissen een duidelijke verantwoordelijkheid heeft. Ik had dan ook liever gezien dat deze punten acht b, negen en twaalf voor de decharge aan de Raad van Commissarissen op de agenda hadden gestaan zodat we dit niet in goed Nederlands, after the fact bespreken en/of



daarover stemmen. Mijn vraag aan u is of u de decharge van de Raad van Commissarissen daarom zou kunnen uitstellen tot na punt twaalf. _____

(Voorzitter) Wij hebben voorgesteld om onder punt zes decharge te geven aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht over het jaar tweeduizend elf. Wij zijn nu in het jaar tweeduizend twaalf, in mei en de punten zijn dus van toepassing pas na goedkeuring door de aandeelhouders. Dus om dit punt te verschuiven naar punt twaalf lijkt mij meer een stemming dan over het nog te voeren toezicht door de Raad van Commissarissen over het jaar tweeduizend twaalf. Wij zitten nu over tweeduizend elf te stemmen en de vraag aan u is of u decharge van de Raad van Commissarissen geeft voor het beleid en toezicht in het jaar tweeduizend elf. Dat heeft met de statutenwijziging waar wij nog over moeten spreken, de opvolging in de Raad van Commissarissen als zodanig door tijd alleen al, geen verbinding. En we kunnen verschillende meningen hebben. _____

(Weeda) Ik heb mijn mening maar ik weet ook niet of het helemaal juist is wat u zegt. In zoverre de Raad van Commissarissen heeft natuurlijk wel een duidelijke rol als het gaat om de strategie van de onderneming. De strategie is iets waar al enige tijd discussie over is tussen aandeelhouders, Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Dus het bespreken van dat onderwerp en daarmee ook eigenlijk de voortgang op dit onderwerp die is geboekt in tweeduizend elf lijkt mij zeker van belang als we het hebben over decharge over het jaar tweeduizend elf. Het zal wel gaan over de problematiek van opvolging binnen de Raad van Commissarissen. Vandaar mijn punt. _____

(Voorzitter) De afspraak over de strategie van de onderneming was een heel heldere en die was dat Front-end weer, laat ik zeggen, zowel commercieel als qua opbrengsten en cashflow en winst- en verliesrekening met het effect van PERFORM! zelfstandig zou worden, dus niet afhankelijk zijn van dividenden van Back-end. U hebt in de presentatie van de president-directeur gezien dat Front-end dat royaal gehaald heeft en de afspraak met de aandeelhouders was dat als dat het geval was, zou er verder niet meer over gesproken worden. _____

Punt twaalf is toegevoegd om redenen die ik u onder punt twaalf ga vertellen, niet nu, dan gaan we de agenda mengen en ik ben niet helemaal geneigd om nu het toezicht van het jaar tweeduizend twaalf te gaan mengen met het toezicht tweeduizend elf. De vraag aan de aandeelhouders is of zij de Raad van Commissarissen dechargeren voor het toezicht in het jaar tweeduizend elf en dat eindigde op éénendertig december tweeduizend elf en in tweeduizend elf is de door u geconstateerde verbetering van Front-end heeft volledig plaatsgevonden. Het is aan u om te beoordelen of dat wel of niet goed genoeg is. Daarvoor bent u aandeelhouder. _____

(Weeda) Dank u wel, mijnheer de Voorzitter. Zoals u zegt, iedereen heeft meningen, zo ik de mijne. Het is wel in deze situatie voor mij onmogelijk om te stemmen over decharge. Ik zal mij daarom ook onthouden van stemmen. Tegen decharge stemmen gaat mij wat te ver aangezien ik ervan uitga dat u open moet blijven staan voor eventuele kritiek en verbeterpunten en hiermee proactief aan het werk zal gaan. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Dank u. _____

Dan gaan wij over tot stemming over punt zes: decharge aan de Raad van



Commissarissen voor het gehouden toezicht in het jaar tweeduizend elf, heb ik even toegevoegd. Wilt u uw kastje gereed maken en nu gaan stemmen? Voor het verlenen van decharge zijn drieëndertig miljoen negenhonderdtachtig en negenhonderdachtenzeventig stemmen, zijnde tweeënnegentig komma twee negen zes procent. Tegen twee miljoen achthonderdzesendertig vijfhonderdachtentachtig, zeven komma zeven procent. Onthouding negenhonderdtweeëndertigduizend zevenhonderdentwee. Daarmee is de decharge verleend. Dank u wel namens de gehele Raad van Commissarissen. _____

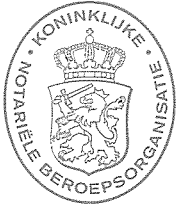
Dan gaan wij naar punt zeven van de agenda: de benoeming van de accountant van de vennootschap voor het jaar tweeduizend twaalf. De externe accountant wordt telkenmale voor één jaar benoemd door de algemene vergadering van aandeelhouders. De Raad van Commissarissen draagt op advies van de audit commissie en de Raad van Bestuur de huidige accountant Deloitte Accountant B.V. voor als externe onafhankelijke accountant voor het boekjaar tweeduizend twaalf. Een vertegenwoordiger van Deloitte zal aanwezig zijn op de vergadering van de aandeelhouders, zoals dat ook nu het geval is. Wie kan ik hier het woord over geven? Ja, gaat uw gang. _____

(Jorna) Dank u Voorzitter, Jorna, VEB. Voorzitter, de vakorganisatie van registeraccountants, het huidige NBA, voorheen het NIVRA, hecht eraan dat de accountant in het maatschappelijk verkeer het vertrouwen bevestigt en voor sommigen geldt dat zij dat moeten herstellen. Zoals u weet liggen accountants heden ten dage wat meer onder vuur dan in het verleden. Hiertoe heeft het NBA standaardbrieven ontwikkeld die zij naar de accountantskantoren hebben toegestuurd en men verwacht dat de accountantskantoren deze brieven gaan hanteren bij het aanvaarden van een opdracht die zij krijgen van hun klanten. In deze standaardbrieven wordt gepleit voor maximale openheid op met name ook de aandeelhoudersvergadering en met name ten aanzien van datgene wat opgemerkt is in de management letter. De vraag die ik heb aan u of de accountant, dat maakt mij in die zin niets uit, is de standaardbrief gehanteerd en heeft u als die gehanteerd is, ja daartegen gezegd en heeft de accountant een vrijbrief gekregen om te antwoorden op vragen die over de management letter gaan en als dat nog niet gebeurd is, gaat hij dat alsnog doen, die standaardbrief hanteren en ik stel nu toch de vraag: wat stond er naar aanleiding van zijn controle in de management letter? _____

(Voorzitter) Ik denk dat de Voorzitter van de audit commissie hier antwoord op kan geven. _____

(Lobbezoo) Wij hebben inderdaad die brief ontvangen. Wij hebben ook kennis genomen en de management letter uitvoerig in het audit comité besproken met de accountant. Wij hebben echter op dit moment besloten om in deze vergadering details van de inhoud van de management letter en de discussie daarover niet in deze vergadering openbaar te brengen. _____

(Jorna) Is dat dan de zogenaamde moeilijkheden met de concurrentie die dan zouden horen waar u goed en slecht in bent? Misschien staan er wel alleen maar dingen in waarin u heel goed bent. Dan zou u dat met ons kunnen delen. En aanbevelingen ten aanzien van risk management of anderszins. Dan kunnen we daar kennis van nemen hoe de accountant daar tegenaan kijkt. Maar u geeft aan: ik hecht er nu aan om daar



niet over te praten, maar de reden heb ik nog niet gehoord en een tweede is: heeft de accountant middels de standaardbrief van de NBA aan u toestemming gevraagd om hier op antwoorden onzerzijds in te gaan? _____

(Lobbezoo) Dat laatste geloof ik niet, kan ik mij althans niet herinneren, maar wat er gezegd is in de management letter was de problematiek die daar aan de orde is geweest was van dien aard dat het niet materieel genoeg was om in deze aandeelhoudersvergadering naar voren te brengen en dat is als zodanig de reden dat we het hier nu niet aan de orde wilden stellen. _____

(Jorna) Dan bij deze de stemverklaring namens de VEB: wij zijn tegen die herbenoeming van die accountant omdat hij niet via de standaardbrieven zoals zijn vakorganisatie dat aanbeveelt aan u toestemming vraagt om hier te mogen antwoorden op vragen van de aandeelhouders. _____

(Lobbezoo) Laat ik het anders stellen: de accountant en dat is ook een standaardregel van NIVRA, NBA is dat de accountant zich kan uitspreken over de controle en de manier waarop zij dat gedaan hebben en daarvoor, dat principe bestaat al sinds jaren, hoeven zij wat dat betreft geen specifieke goedkeuring te vragen. _____

(Jorna) Dan verschilt u van mening met de NBA, de beroepsorganisatie zelf want die wil een zelfregulerend karakter krijgen gelet op het vertrouwen in het maatschappelijk verkeer wat ten aanzien van accountants meerdere malen beschadigd is. Wij hechten er dus ook aan om in de aandeelhoudersvergadering als VEB vragen te kunnen stellen over de management. Welke onderdelen zijn daar de revue gepasseerd en wat zijn de bemerkingen over die onderdelen en met name de risico's die het bedrijf daarin zouden lopen. _____

(Lobbezoo) Ik denk dat het een interpretatieverschil is want zover ik weet, ook heeft NIVRA heel duidelijk gezegd dat tot nu toe alleen gesproken wordt door de externe accountant over een controle en de manier waarop zij een controle tot hun uiteindelijke oordeel zijn gekomen. _____

(Voorzitter) Er zijn toch wel iets meer nuances dan u nu voorstelt, als u het niet erg vindt. Ten eerste hebben wij de verplichting om belangrijke onderwerpen te discopen, dat is gewoon een juridische verplichting aan het bedrijf. Dat is niet gebeurd. Dat betekent dat zij er niet zijn. Dat moet u ook meenemen in het totaalbeeld. Ten tweede staat er een accountantsverklaring in het jaarverslag, een heel belangrijke en ten derde is er een duidelijke risicoparagraaf in het jaarverslag over het bedrijf. Dus er is ten eerste niets materieels, want dan hadden wij dat zelf, accountant of geen accountant, moeten verklaren. Ten tweede is er een risicoparagraaf. Ten derde is er een accountantsverklaring. Het streven naar het openbaar maken van een management letter, dat is waar u indirect over praat, of de hoofdonderwerpen in de management letter, heeft een aantal voor- en nadelen. Openbaarheid met een management letter die als het ware gepubliceerd wordt, ja, is meer. Gaat de waarde van de management letter dan qua kwaliteit en qua inhoud achteruit, is een vraagteken. Ik zeg daar niet ja of nee op, maar is wel degelijk een vraagteken. Dat moet u ook meenemen en dan kunt u beter terugvallen, denk ik, op gewoon de wettelijke verplichting van een bedrijf om met de accountant samen, want dat staat erbij in het jaarverslag om te kijken of er iets mis is. Dus als u zegt: stond er in, uw



vraag is duidelijk beantwoord door mijn buurman, stond er iets in de management letter wat materieel belangrijk was, het antwoord is zoals gezegd: nee. Dan kan je dus nog verder gaan en dat is de discussie die we nu hebben en ASMI heeft besloten om hiermee te stoppen waarbij u alle wettelijke garanties gekregen hebt van het bedrijf. Nogmaals de vraag is: waar eindig je openbaarheid. Ik denk dat dat, op zichzelf kun je daar heel lang over spreken, daar is de aandeelhoudersvergadering niet helemaal geschikt voor, maar we hebben dus duidelijk een aantal garanties gegeven aan u maar niet verder dan dit. Daar speelt inderdaad een stuk ontwikkeling, marktontwikkeling enzovoort enzovoort in, dan kom je op diezelfde vraag terug als het wel of niet afschrijven van bepaalde ontwikkelingen en dan kom je op het punt te liggen, dan kom je weer dichtbij in de buurt van de reeds eerder genoemde applied: hoeveel vertellen we ze? En dan mag u als aandeelhouder dus zelf kiezen. Mijn beroep op u is: ik zou het buitengewoon leuk vinden als u de benoeming van deze, overigens volgens ons voortreffelijke accountant wel wilt steunen maar dan worden uw opmerkingen buitengewoon goed weergegeven in de notulen dat u wel van mening bent dat dat iets anders zou moeten gaan. _____

(Jorna) We hebben een deal. _____

(Voorzitter) Dat is dan afgesproken. _____

Dan gaan we over tot stemming over dit onderwerp. Uw kastje weer klaarmaken, de benoeming van de accountant volgens agendapunt zeven. Voor de benoeming van de accountant voor het jaar tweeduizend twaalf is zevenendertig miljoen tweehonderddrieënveertigduizend en vierhonderdvijftien stemmen, tegen zeshonderd-negenendertig en onthoudingen vijfhonderdzesduizend en tweeëntwintig. Dat betekent dat u als aandeelhouders de accountant hebt herbenoemd. _____

Dan gaan we over naar punt acht, de wijziging van de statuten. Mijn begeleiding is wat klein gedrukt. Op grond van de laatste zin van artikel tweeëntwintig lid acht van de statuten kan een lid van de Raad van Commissarissen niet worden benoemd voor een langere periode dan drie vierjaarstermijnen. Deze bepaling is opgenomen als replicatie van bepaling drie, Romeinse drie drie vier van de Nederlandse Corporate Governance Code, echter de opname van deze bepaling in de statuten is het de vennootschap niet toegestaan om in tegenstelling tot de Nederlandse Corporate Governance Code het "pas toe of leg uit" uit toe te passen. De statuten overrulen in dit geval de Corporate Governance Code. Voorgesteld wordt dus om de laatste zin van artikel tweeëntwintig lid acht van de statuten te verwijderen zodat de vennootschap, overigens is dat uw beslissing, niet alleen de statutenwijziging maar ook de benoeming die daaruit voort zou kunnen komen. Voorgesteld wordt dus om dat te verwijderen zodat de vennootschap haar flexibiliteit vergroot en het mogelijk wordt om in de algemene vergadering voor te stellen een lid van de Raad van Commissarissen te benoemen in afwijking van bepaling drie Romeinse drie drie vijf van de Nederlandse Corporate Governance Code als de omstandigheden dit vereisen in het belang van de vennootschap. Wie kan ik daarover het woord geven? Ja, gaat uw gang. _____

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, allereerst nog even een puntje van orde: we praten hier over acht a en acht b samen of alleen over acht a? _____

(Voorzitter) Nu moet ik even... _____



(Weeda) Over punt acht b heb ik wat te zeggen maar over punt acht a heb ik niets te zeggen. _____

(Voorzitter) Nee, het is de wijziging van de statuten waar we het over hebben. Het zijn er twee, ja. Ja, acht a. _____

(Weeda) Maar de tekst die u net _____

(Voorzitter) Nee, ik heb u acht b voorgelezen, mijn fout. Dat is juist. We praten over acht a. _____

(Weeda) Mijn opmerking over acht b gaan we straks pas bespreken. _____

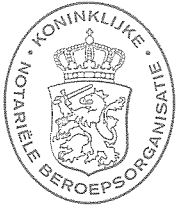
(Voorzitter) Ja, die had ik voorgelezen, ik had acht a moeten voorlezen, dat is mijn fout. Ik zal acht a toch even voorlezen. De voorgestelde wijziging betreffende het vervangen van toonderaandelen door een aandeel op naam in verband met wijzigingen van de wet girale effectenverkeer. Dat was een dermate aanpassing aan de wet dat ik dat even vergeten ben. Mijn excuses daarover. We stemmen eerst over acht a. _____

Acht a zijn zesendertig miljoen honderdtweeënveertigduizend tweehonderdzeventien stemmen voor, driehonderdelfduizend vierhonderdzesentien tegen en onthoudingen één miljoen zesenviertigduizend vierhonderddrieënveertig, dus met dit deel van de statutenwijziging is hiermee ingestemd. _____

Acht b heb ik u voorgelezen en u wilde daar wat over zeggen. _____

(Weeda) Dank u wel, mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Weeda, BNP Paribas Investment Partners. Ik praat hier ook namens ING Investment Management. Mijnheer de Voorzitter, ik vind dit een beetje een merkwaardig voorstel. De statuten zijn juist in tweeduizend zes gewijzigd om de maximum termijn van twaalf jaar voor een commissaris bindend te maken. Dit was destijds ingegeven om situaties zoals met Paul van den Hoek in de toekomst te voorkomen. Nu wil de onderneming zes jaar dato op haar schreden terugkeren. Dit roept bij mij gemengde gevoelens op over het gevoerde beleid. Aan de andere kant moet ik wel zeggen, de Corporate Governance Code geeft hier natuurlijk wel aanleiding toe. Ik ga er dan ook van uit dat de Raad van Commissarissen deze twee zaken heeft afgewogen. Als ik kijk naar het volgende agendapunt negen a dan trek ik de conclusie dat agendapunt negen b misschien ook wordt ingegeven door de door de onderneming gewenste herverkiezing van dr. Danneels. Het gaat mij niet om dr. Danneels persoonlijk maar het gaat mij om een goede successieplanning binnen de Raad van Commissarissen. Een goede onderneming kenmerkt zich door onder andere een goede successieplanning zodat de onderneming zo min mogelijk afhankelijk wordt van een specifieke expertise of kennis van één persoon. Daarom wil ik als aandeelhouder bepaalde mechanismes hebben die het management van een onderneming ertoe dwingen een goed plan voor de opvolging te hebben. De bepaling die we nu bespreken is een dergelijk mechanisme en daarom ben ik in principe tegen het schrappen van de laatste zin van artikel tweeëntwintig lid acht, maximale benoemingstermijn drie maal vier jaar. _____

Het argument waar u de voorgestelde wijziging op baseert is op zich een valide argument. De zin in kwestie maakt het moeilijker om een "pas toe en leg uit" principe van de Corporate Governance Code toe te passen maar dit principe is op dit punt eigenlijk bedoeld voor zeer uitzonderlijke omstandigheden. De vraag is of daar op dit moment sprake van is. ASMI heeft echter zoals eerder aangegeven een historie als



het gaat om successieplanning voor commissarissen. Door de opbouw van het aandeelhoudersregister van ASMI is het voor minderheidsaandeelhouders moeilijk om grip te krijgen op het besluitvormingsproces in de directiekamer of aandeelhoudersvergadering. Om een goede successieplanning bij ASMI te bevorderen maar tegelijkertijd ook de Corporate Governance Code zijn werk te laten doen zou je kunnen vragen dit onderdeel niet in stemming te brengen en het komende jaar een dialoog met aandeelhouders voor de algemene vergadering van aandeelhouders in tweeduizend dertien met een passend voorstel te komen om dit punt te adresseren. _____

(Voorzitter) Dank u wel. Ik moet u zeggen dat in dit geval de statuten van ASMI afwijken van de Corporate Governance Code en de flexibiliteit dus verder beperkt wordt dan door Tabaksblat en Frijs zijn voorgesteld en u onder punt negen uiteraard uw vraag mag stellen over de opvolging van de Raad van Commissarissen maar de statutenwijziging van tweeduizend zes waar u naar verwijst heeft dus hier duidelijk een beperking aangebracht die geheel niet volgens de Corporate Governance Code noodzakelijk is waarbij niemand betwist dat in normale wijze een commissaris twaalf jaar blijft zitten of acht jaar of korter. Dat kan allemaal. Maar dit is dus een flexibiliteitsbeperking waar wij eigenlijk buitengewoon positief over zijn om dat aan te sluiten aan de Corporate Governance Code en niet verder te gaan dan de Corporate Governance Code. Dat is het antwoord daarop. Dat heeft de vraag wie er wordt benoemd en of er een profiel voor de Raad van Commissarissen en of deze Raad van Commissarissen daaraan voldoen, die hoort onder punt negen van de agenda. —

(Weeda) Ja, neemt u mij niet kwalijk, mijnheer de Voorzitter, maar ik kan deze punten niet los van elkaar zien. Als u erop staat om dit punt toch in stemming te brengen dan concludeer ik dat ASMI successieplanning mogelijkwijs onvoldoende aandacht geeft en daarom zal ik tegen dit voorstel stemmen. _____

(Voorzitter) Dat zij zo, maar uw stelling dat wij niet voldoende aandacht geven aan de successieplanning moet ik ten sterkste bestrijden maar daarvoor hebben wij een profiel voor de Raad van Commissarissen, dat begrijpt u. _____

Overigens, commissarissen, nogmaals, worden benoemd door de aandeelhouders. Dus daar zit een hele cyclus aan vast en dus bij ASMI wat geheel in overeenstemming is met de Corporate Governance Code, geen extra beperking, dus als u refereert naar de statuten en de methode die vroeger bij ASMI gebruikt werden is dat geschiedkundig misschien juist maar op dit moment niet. Maar daar komen we bij punt negen op terug. _____

(Weeda) Voor mij als aandeelhouder wil ik daar graag zoveel mogelijk zekerheden over hebben en dit zou er één zijn die me daarbij helpt om u wat meer gevoel te geven voor de achtergrond. _____

(Voorzitter) Ik heb u hier gezegd flexibiliteit. Zijn er verder opmerkingen? Ja gaat u gang. _____

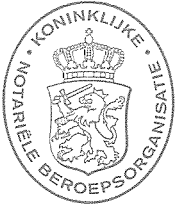
(Jorna) Dank u Voorzitter, Jorna, VEB. Wij sluiten ons eigenlijk in grote lijnen aan bij de spreker die net eigenlijk aan het woord was. Ook wij hebben moeite zeker gelet op het verleden dat de heer Van den Hoek dertig jaar commissaris hier geweest is en gelet op dat verleden hebben wij wat angst dat misschien, de heer Danneels ziet er gezond en op zijn Belgisch patent uit, dus hij kan misschien ook wel die dertig jaar vol



gaan maken. Dat is toch iets wat we dan denk ik, niet willen. Maar er zijn knappe koppen geweest waaronder uzelf, dacht ik, die hebben in die commissie gezeten en die hebben toen eigenlijk deze lijn ingezet en die hadden daar argumenten voor. Zeker ook de mensen die de statuten hebben bepaald in tweeduizend zes, zij hadden ook argumenten om, zeg maar, die beperking in te bouwen. Dan zou ik graag van u willen weten vanwaar nu die overwegingen om te zeggen van: "pas toe of leg uit" maar eigenlijk, je ziet het eigenlijk bij alle bedrijven, men past het meestal altijd toe. Maar wat waren nu die argumenten en denkt u dat ASMI niet aan die argumenten kan voldoen of zijn er andere overwegingen? _____

(Voorzitter) Nee, er zijn geen andere overwegingen. Ik kan u ten eerste garanderen dat mijn voorganger als president-commissaris hier kennelijk dertig jaar gezeten heeft, ik kan u bijna garanderen dat ik die dertig jaar niet vol zal maken. Dat zal u genoeg doen. Dit is het einde van mijn derde jaar, zoals u weet en het is maar zeer de vraag of het meer dan vier jaar wordt want ik ben voor vier jaar benoemd. Dus dat is het eerste punt. Ik denk in het algemeen gezien, en dat is ook vanuit die beide commissies waar ik in gezeten heb, in het geval dat je niet de wet strakker moet aantrekken of de statuten strakker moet aantrekken dan want in de Corporate Governance Code die overigens ook in heel Europa als heel scherp ervaren wordt en ik denk terecht als heel scherp ervaren wordt, dat je die moet toepassen. Met andere woorden, wij zullen met heel goede argumenten moeten komen om het "pas toe of wijk af", en als je dus afwijkt met goede argumenten moeten komen om het Wijk-af te verdedigen voor u en dat is bij mij in punt negen. Ik probeer niet kunstmatig die zaak uit elkaar te trekken maar anders gaan we over personen praten waar we nu over een systeem praten en dat vind ik niet juist. Dus onze aanbeveling is dat u dit accepteert en dat wij dus, mochten wij afwijken zoals overigens met de rest van de Corporate Governance Code heel weinig gebeurt bij ASMI, want dat hebben we niet alleen in tweeduizend zes een beetje maar later in tweeduizend tien heel serieus bekeken, dat we dan wel duidelijk met een argument moeten komen. Wat dat aangaat denk ik dat we op één lijn zitten, alleen de vraag is in hoeverre neem je de flexibiliteit, daar kan je over van mening verschillen. Zijn er verder mensen die hier nog opmerkingen willen maken? Zo niet, dan gaan we nu stemmen over dit voorstel en dat is acht b, met dank voor het aanhalen van de b. Voor zijn drieëndertig miljoen vierhonderd-zevenenveertigduizend zeshonderdvierentwintig aandelen. Tegen drie miljoen tweehonderdachtenveertigduizend tweehonderdnegenennegentig aandelen en onthoudingen één miljoen vierenvijftigduizend honderddrieënvijftig aandelen. Met andere woorden de statuten zullen binnenkort zo gewijzigd worden zoals voorgesteld onder acht b. _____

Dan gaan we naar samenstelling van de Raad van Commissarissen. Er zijn twee commissarissen die aftreden, dat hebt u kunnen lezen in de agenda en wij willen deze beide commissarissen voorstellen om te herbenoemen. De termijn van de heer Danneels vervalt nu en ten tweede vervalt de termijn, ik zit even te kijken naar de precieze tijd, de heer Schumacher. Bij de heer Danneels, eerst een vraag, als u het op prijs stelt dan wil ik met alle genoeg beide heren vragen om de vergadering even te verlaten want dat kan heel goed. Als iemand dat op prijs stelt, dan doen we dat. Als u niks zegt, neem ik aan dat u zegt, blijf maar zitten. Geen vraag. _____



De heer Danneels heeft een lange geschiedenis in een toch wel zeer specifieke markt zoals de chipmarkt kan worden omschreven. Wij zouden het buitengewoon op prijs stellen gezien zijn invloed binnen de Raad van Commissarissen met name ook op het gebied van de techniek en een deel van de commercie om hem nog een aantal jaren aan boord te houden. Er is geen sprake van, naar aanleiding van de discussie van zo-even om dat meer uit te breiden dan één periode van vier jaar. Ik ben het er volstrekt mee eens, wij zijn het er allemaal volstrekt mee eens dat bij uitzondering een keer doen, in principe is het dus twaalf jaar behalve bij aangetoonde urgentie voor het bedrijf. Het is heel moeilijk om mensen te vinden die veel van de chipmarkt weten en aangezien zowel technologie als de marktkant van de chipmarkt buitengewoon belangrijk zijn is het bij het houden van toezicht van de Raad van Commissarissen ook buitengewoon belangrijk om mensen in huis te hebben die daar dus relatief veel van weten. Het past ook in het profiel uiteraard van de Raad van Commissarissen, daar hoeven we geen discussie over te hebben maar het verzoek van ons is dus om de heer Danneels te herbenoemen voor vier jaar en dat is dan en zal in het komende jaarverslag ook uitgebreid toegelicht worden als een afwijking op de Corporate Governance Code zowel van Frijns als van Tabaksblat. Wie kan ik daarover het woord geven? Gaat uw gang. _____

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Weeda, BNP Paribas Investment Partners. Ik spreek hier voor dit onderdeel ook namens ING Investment Management. Dr. Danneels is aan het eind gekomen van zijn derde benoemingstermijn van vier jaar en ik ga ervan uit dat dr. Danneels goed gefunctioneerd heeft als commissaris in de afgelopen twaalf jaar, waarvoor mijn dank. De onderneming wijst erop dat de expertise op het gebied van technologie van dr. Danneels onmisbaar is voor ASMI. Dit beangstigt mij een beetje. Ik kan het niet geloven dat er dan echt niemand op de wereld te vinden is met een vergelijkbare of betere expertise dan dr. Danneels en als dat zo is, is het dan niet mogelijk om dr. Danneels op een andere wijze in te zetten voor de onderneming, bijvoorbeeld als adviseur. Ook had ik me kunnen voorstellen een uitzondering voor één jaar te maken zodat er meer de tijd is om tot een goede opvolging te komen. Beide mogelijkheden worden door de onderneming eigenlijk onbenut gelaten. Als minderheidsaandeelhouder sta ik vaak op achterstand en als het gaat om kennis van zaken en ik kan ook niet goed beoordelen of het hier niet een voorbeeld van slechte successieplanning betreft. Bij het vorige agendapunt heb ik al duidelijk gemaakt hoeveel waarde ik hecht aan een goede successieplanning en ik zal het niet nog eens doen. Na twaalf jaar is het tijd voor nieuw bloed, een nieuwe commissaris en misschien wel een nieuwe frisse wind. Niets persoonlijks tegen dr. Danneels, ik dank hem oprecht en hartelijk voor zijn inzet in de afgelopen twaalf jaar maar om de genoemde redenen kan ik niet voor zijn herbenoeming stemmen. Mijnheer de Voorzitter. _____

(Voorzitter) Dank u wel. Verder nog opmerkingen? Ja, gaat uw gang. _____

(Jorna) Ook in deze een soort echo van datgene wat net al besproken is, dus dat zal ik niet herhalen. Ik heb nog wel een concrete vraag. Is er door ASMI ook daadwerkelijk gezocht naar een kandidaat? Is er een selectieproces geweest? Is er gekeken in de markt? Is er bij collega-bedrijven gekeken of daar een CEO is die hier misschien commissaris wil worden? Dat proces is dat echt opgestart of heeft u bij



voorbaat al gezegd van: hij bevalt zo goed die meneer Danneels, we kijken niet verder, we pakken hem gewoon nog een keer vier jaar en we passen de statuten aan. (Voorzitter) We hebben serieus rondgekeken, dat is een ding. Daarbij hebben wij niet iemand gevonden die in dit profiel op dit moment past. Dat wil niet zeggen dat we niet in twee of drie jaar, we hebben zeven commissarissen gehad als we de juiste kandidaat ineens vinden, maar we hebben serieus rondgekeken, dat is dus moeilijk om dat te vinden. Dat is één element. Een tweede element dat ook van belang is, is de continuïteit in de Raad van Commissarissen. Dat speelt bij ASMI wat sterker dan bij sommige andere vennootschappen, want ik hoor al tweeduizend zes noemen en eerdere jaren in deze discussie – overigens geheel terecht – , dus dat speelt ook een rol maar de kennis van de markt is het hoofdpunt geweest. Wij hebben zeer zeker een vrij scherpe successieplanning, overigens een groot deel van de Raad van Commissarissen zit hier korter dan vijf jaar zoals u weet en in dat licht moet u dit zien. We gaan helemaal geen heilige wet vormen dat je minstens zestien jaar bij ASMI moet zitten. Het mag ook vier of acht of zes of wat dan ook zijn. In principe minder dan twaalf, maar ook denk ik over een paar jaar zullen we eens scherp moeten kijken naar weer dezelfde vraag. Uw opmerking is overigens heel juist op het gebied van CEO's maar ik geef u de uitdaging om een CEO te vinden die commissaris wil worden tegenwoordig. Dat is buitengewoon moeilijk. Het maximum dat je een CEO tegenwoordig toestaat is één commissariaat of wat je in mijn zienswijze een statutair directeur in het algemeen toestaat is één commissariaat en dan heb je daar al vaak nadelen van. Ik praat niet over dingen als naamsbeschadiging, want dat speelt normalerwijze nooit een rol, gewoon tijdsbeslag. Dat geeft het probleem dat wij wel graag willen dat alle commissarissen, een tijdje gewild hebben, niet meer inmiddels, vijftig, vijfenveertig of veertig zijn want dan komt er een frisse wind binnen, waar ik het overigens geheel mee eens ben maar die mensen zijn er niet. Wat er niet is, ja dan moet je dus het beste doen voor de vennootschap en de aandeelhouders. Dat hebben we ook serieus overwogen, dat is dus hier, daarom komen we met dat voorstel. Overigens ligt de herbenoeming van de heer Schumacher in precies hetzelfde vlak, alleen zit hij in zijn tweede periode. Mag ik u vragen om te stemmen hierover? _____

De heer Danneels heeft steun van tweeëndertig miljoen vierhonderdéénendertig en achthonderdtweënnegentig stemmen, zijnde vijfennegentig komma zeven procent. De heer Van den Wall Bake als alternatief heeft één komma vier vijf zeven miljoen en onthouding van drie miljoen éénhonderd zesentwintigduizend en tweehonderdvijftig en dank u voor de herbenoeming van de heer Danneels in de Raad van Commissarissen. Wij zullen de komende jaren op grote schaal gebruik maken van zijn kennis. Dat snapt u. _____

Dan gaan wij naar de herbenoeming van de heer Schumacher. Ook weer voor een periode van vier jaar. U hebt de beschrijving gekregen. Alternatief staat de heer Kraak. Wil iemand hier het woord over voeren? Niemand, dan stel ik u voor om te stemmen over de herbenoeming van de heer Schumacher voor een periode van vier jaar. Gaat uw gang. _____

De heer Schumacher wordt herbenoemd door vierendertig miljoen negenhonderd-drieënzestigduizend zeshonderdtweënzeventig aandelen, zijnde negenennegentig



komma vijftien procent. De heer Kraak heeft tweehonderdnegeennegentigduizend achthonderdeenentwintig aandelen steun gekregen en er zijn twee miljoen driehonderdvijfenzestigduizend zeshonderdzevenennegentig onthoudingen. Hiermee is de heer Schumacher herbenoemd. Ik dank u wel voor het getoonde vertrouwen. — Dan gaan we over naar punt tien en dat is opgesplitst in tien a en tien b en tien c. Overeenkomstig artikel vijf leden één en zes van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van aandeelhouders de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden, dat is niet anders dan in andere jaren, te rekenen vanaf de dag van de algemene vergadering aanwijst als het orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot uitgifte van gewone aandelen inclusief het verstrekken van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen tegen een zodanige koers en voorts op zodanige voorwaarden als bij iedere uitgifte door de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen is te bepalen. Deze bevoegdheid zal zijn beperkt tot maximaal tien procent van het gehele geplaatste kapitaal van de vennootschap voor gewone aandelen in normale gevallen en tot maximaal twintig procent van het gehele geplaatste kapitaal van de vennootschap in geval van een fusie of overname of om rechten te verkrijgen van gewone aandelen uit te geven. De uitgifte van aandelen in verband met aandelenopties verleend aan de werknemers en de Raad van Bestuur in overeenstemming met de aandelenoptieregeling van werknemers en de aandelenoptiebestuurregeling vallen buiten deze bepaling. Het is u bekend dat de optieaandelen over het algemeen worden ingekocht door de vennootschap waardoor door het optiesysteem geen verwatering van uw aandelenbelang optreedt. Ook daarvoor is bekend gemaakt dat wij dit jaar of eind vorig jaar vijfhonderdduizend aandelen ingekocht hebben op een totaal van anderhalf miljoen, geloof ik, uitstaande opties of zoiets. Één komma zeven miljoen uitstaande opties. Dat proces gaat dus gewoon door waardoor er geen verwatering van uw belang optreedt door het optieplan, hetgeen overigens in een eerdere vergadering is vastgesteld. Wie kan ik hier het woord over geven? Niemand, dan gaan we over tot stemming over punt tien a. _____

Voor is drieëndertig miljoen zeshonderdachtenveertigduizend honderdachtig, drieënnegentig procent. Tegen twee miljoen vierhonderdachtenveertigduizend negenhonderdzevenenveertig, zes komma zeven procent, onthouding zeshonderdvijfduizend zeshonderddrieëndertig. Punt tien a is geaccepteerd. _____

Dan gaan we nu over naar punt tien b. Overeenkomstig artikel vijf leden één en zes van de statuten wordt voorgesteld dat de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de Raad van Bestuur voor achttien maanden te rekenen vanaf de dag van de algemene vergadering aanwijst als het orgaan van de vennootschap dat onder de goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot uitgifte van gewone aandelen inclusief het verstrekken van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen tegen een zodanige koers en voorts op zodanige voorwaarden als bij iedere uitgifte door de Raad van Bestuur en onder de goedkeuring van de Raad van Commissarissen te bepalen en voor zover vereist voor het doel aandelenopties voor werknemers en aandelenopties voor de Raad van Bestuur te verlenen in overeenstemming met de aandelenoptieregeling voor werknemers en Raad van



Bestuur zoals eerder in de vergadering is aangenomen. Wie kan ik hierover het woord geven? Dit is dus de optieregeling waar we het zo-even over hadden. Niemand, wilt u dan nu stemmen hierover, tien b. _____

Voor zijn negenentwintig miljoen vierhonderdtweëntachtigduizend driehonderdnegen. Tegen zes miljoen zeshonderdtwintigduizend zeshonderdvijfenvijftig. Onthoudingen achthonderdvijfenzeventigduizend zeshonderdééneenzestig en tien b is hiermee dus aangenomen. _____

Dan gaan wij over naar punt tien c. Overeenkomstig artikel zeven lid vijf van de statuten wordt voorgesteld dat de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de Raad van Bestuur en voor een periode van achttien maanden wederom, vanaf de dag van de algemene vergadering aanwijst als het orgaan van de vennootschap dat onder de goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen worden uitgegeven. Wie kan ik hiervoor het woord over geven? Ja, gaat uw gang. _____

(Van den Burg) Van de Burg. Er wordt geen percentage opgegeven. Moet ik dit zien als een beschermingsconstructie? _____

(Voorzitter) Ik denk het niet, maar ik kijk nu even, voordat ik dat antwoord hard maak, moet ik even rondkijken. Ik kijk even, als u het niet erg vindt, naar onze fantastische bedrijfsadvocaat. Kunnen we dit beschouwen als een beschermingsconstructie of niet? Knik maar ja of nee. _____

(Metzelaar) Nee. _____

(Voorzitter) Nee, het antwoord is niet. Glashelder antwoord, staat in de notulen. Verder nog vragen? _____

Niet, dan gaan we hierover stemmen. _____

Voor zijn tweeëndertig miljoen vijfhonderdduizend zeshonderdtwintig. Tegen zes miljoen zeshonderdvijfentachtigduizend vierenvijftig. Onthouding zeshonderdtienduizend zeshonderdzesenzestig. Daarmee is door u punt tien c geaccordeerd. – Dan gaan we naar punt elf van de agenda. Machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van aandelen in de vennootschap. Overeenkomstig artikel acht lid één van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van de aandeelhouders, de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen voor een periode van achttien maanden, te rekenen vanaf de datum van de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders machtigt tot het inkopen door de vennootschap van gewone aandelen in de vennootschap tot maximaal tien procent van het geplaatste en tegen een prijs ten minste gelijk aan de nominale waarde van de aandelen en ten hoogste gelijk aan honderdtien procent van de gemiddelde slotkoers van het aandeel volgens de notering aan de Effectenbeurs van Amsterdam op de vijf beursdagen voorafgaande aan de dag van koop, dus maximaal tien procent, een prijs tussen nominaal en honderdtien procent van de koers van de laatste vijf jaar. Wie kan ik hiervoor het woord geven? _____

(Van de Burg) Vijf dagen. _____

(Voorzitter) Vijf dagen, sorry. Dank u. _____

Niemand? Dan gaan we hierover stemmen. _____

Voor zijn zevenendertig miljoen vijfhonderdachtenzestigduizend driehonderdtien,



tegen vijftienduizend vijfhonderdeen, onthouding honderdzesenzestigduizend tweehonderdzevenenveertig. Dit stuk van de agenda is door u goedgekeurd. _____
Dan gaan we naar punt twaalf, de marktwaardering van de vennootschap. Aandeelhouders en industrianalisten hebben recent hun waardering uitgesproken, dat heb ik vandaag ook een paar keer gehoord, dank u wel daarvoor, over de prestaties van de vennootschap in het bijzonder, over de succesvolle ommekeer van haar Front-end business die zich significante waarde heeft gecreëerd. Echter zij hebben ook zorgen geuit dat financiële markten niet adequaat de waarde van de gecombineerde business Front- en Back-end van de vennootschap erkennen. Ik denk dat u nog beter even kunt blijven zitten. De Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen hebben daarom besloten dat de vennootschap een onderzoek zal uitvoeren naar de oorzaken van de huidige niet-erkenning door de financiële markten van de waarde van de gecombineerde business van de vennootschap. Met andere woorden van de gecombineerde business van de vennootschap betekent van de vennootschap. De vennootschap heeft de intentie om een respectabele financiële adviseur in te schakelen met als doel de vennootschap bij te staan bij de uitvoering van dit onderzoek. Wij vragen onder dit agendapunt slechts uw commentaar. Dus als u als aandeelhouders vindt dat dit een goed idee is om zo'n onderzoek te starten dan is dat het onderwerp van discussie. Dat zouden wij graag horen. Hebt u suggesties in de één of andere richting, dan horen we die ook heel graag. Die nemen wij dan mee. Als wij dus dat onderzoek gaan doen, even aannemende dat wij vandaag hier geen grondgevoel krijgen dat u dat niet wil, dan nemen wij uw suggesties die nu in de aandeelhoudersvergadering gedaan worden, dus mee in dat onderzoek. Het is niet de bedoeling om een discussie over dit onderwerp nu aan te gaan. We hebben geen onderzoek, we hebben geen resultaten van het onderzoek. Het is een gevoel om te horen hoe de aandeelhouders over deze waarderingsverschillen tussen Back-end in Hong Kong en Front-end en Back-end in de vorm van ASMI in Amsterdam en in New York, hoe u daarover denkt. Dus ik probeer uitdrukkelijk de discussie terug te brengen tot dat onderwerp, want dat staat op de agenda. Wie kan ik het woord geven? Gaat uw gang. _____

(Van de Burg) Vorig jaar heeft u op de vraag van de heer Jorna: kan Front-end onafhankelijk staan, letterlijk gezegd, dat staat in de notulen: "Denk ik dat Front-end te klein is om de enorme hoeveelheid zeer vooraanstaande ontwikkeling te doen en wij geven twintig tot dertig miljoen euro per jaar uit." Neemt u afstand van deze uitspraak die u vorig jaar heeft uitgesproken? _____

Mijn tweede vraag: als u dat inderdaad zou doen, en dat lijkt mij logisch, dan is voor mij een eenvoudige oplossing: keert u de aandelen van Back-end uit en dan is Front-end apart genoteerd en dan is de onderwaardering ook ineens opgelost. _____

(Voorzitter) Wij zullen uw suggestie meenemen in deze studie. _____

(Van de Burg) Dat is toch geen antwoord of u die uitspraak van vorig jaar terugneemt.

(Voorzitter) Dan zou ik vooruitlopen op het resultaat van de studie en dat kan ik niet want we hebben de studie nog niet gedaan. Dus de vraag nu is: wij vragen uw mening over het feit dat wij die studie gaan doen om te kijken waar nu eigenlijk dat vreemde verschil uitkomt. _____

(Van de Burg) Maar ik zou toch graag een antwoord op die uitspraak hebben. Neemt



u dat terug of niet, anders stel ik die vraag bij de rondvraag. Dat kan ik natuurlijk ook doen, maar u heeft dat letterlijk zo gezegd, dat staat in de notulen, terwijl eerst gezegd werd: Front-end kan wel zelfstandig bestaan. _____

(Voorzitter) Er zijn twee manieren om naar ASMI te kijken. Een is: je neemt de stukjes, die tel je op en door de notering van een deel van ASMI in Hong Kong kan je dat dus doen. Dus dan wordt het een discussie en de andere discussie was of Front-end zodanig georganiseerd zou kunnen worden, eindelijk zeiden de aandeelhouders dat het op zichzelf dus ook een goede business eenheid is. In tweeduizend elf is aangetoond dat Front-end en in tweeduizend tien de tweede helft en ook nu weer op zichzelf staand ook een goede business eenheid is hetgeen niet ingaat op de vraag of Front-end, als die al theoretisch alleen zou staan, wel of niet groot genoeg is om bijvoorbeeld zijn eigen research and development te betalen. Dat zijn allemaal dingen die openstaan in de vraagstelling die misschien gedeeltelijk in dit rapport naar voren komt. Ik leg u uit waar de twee verschillende invalshoeken bij Front-end in die discussie over Front-end staan. De kern van de zaak was, krijgt dit bedrijf, was de vraag, ooit voor elkaar om Front-end een gezonde business te laten worden, dat was de discussie in de aandeelhoudersvergadering twee en drie jaar geleden en nog jaren daarvoor. Dat is het antwoord daarop geweest: ja, dat lukt. Toen is er gezegd: als dat lukt, dan praten we hier niet meer over en desalniettemin hebben we dit onderwerp op de agenda gezet omdat in de discussies met de aandeelhouders en de beleggers naar voren komt dat men het toch vreemd vindt dat er een gat zit in die waardering tussen die twee stukken. Maar dat wil niet zeggen dat het twee losse stukken zijn. — (Van de Burg) Dus u neemt die uitspraak niet terug, begrijp ik? _____

(Voorzitter) U kunt constateren uit mijn antwoord wat mijn antwoord was en als dat in overeenstemming is met dat vorig jaar dan neem ik hem dus niet terug, neen. — (Grootveld) Goedemiddag, mijn naam is Henk Grootveld en namens Robeco zou ik graag onze standpunten even willen toelichten over deze onderwaardering. Dat zou ik willen doen. Ik begin met een compliment, want het is al een paar keer genoemd maar de Front-end is daadwerkelijk omgedraaid en de resultaten zijn uitstekend, de introductie van ALD evenals de centralisatie van de activiteiten in Singapore hebben goed uitgepakt. Wij zijn bij Robeco dan ook aandeelhouders in de categorie "content", echter ook in die categorie willen aandeelhouders in de toekomst nog content worden, dus wij zijn zeer blij dat dit punt op de agenda staat. Echter we hebben wel een inhoudelijk puntje betreffende de specifieke verwoording. Wij zijn niet zo zeer geïnteresseerd in de oorzaken van het niet erkennen van de waarde van de gecombineerde bedrijven als wel in de oplossing. Anders gezegd, wij zijn beleggers, willen zien wat er gaat gebeuren om dit te veranderen en geen geschiedkundigen die geïnteresseerd zijn in dertien delen over de oorsprong en de geschiedenis van de onderwaardering van ASMI. Onze oplossing voor dit vraagstuk is eigenlijk heel eenvoudig, goedkoop en snel uitvoerbaar en dan zal ik proberen kort te schetsen. Wij zijn het met het Management Board eens dat het combineren van Back-end en Front-end in één bedrijf toegevoegde waarde heeft voor het bedrijf, voor de werknemers en ook voor ons aandeelhouders. Het was net al te zien in de presentatie dat de cyclus van Front-end en Back-end iets anders is, alle twee zijn cyclisch maar gecombineerd minder cyclisch, dus stabiel. Daarnaast denk ik dat sommige activiteiten waar Back-



end heel goed in is, Front-end van kan leren en omgekeerd en gegeven dat ze nu alle twee naast elkaar zitten in Singapore moet dat zeker mogelijk zijn in de toekomst. Dus wij zijn voorstanders van de combinatie. Als je twee bedrijven onder een dak hebt is het ook logisch om de juridische structuur één bedrijf te laten maken. Dus één bedrijf dat honderd procent eigenaar is van alle twee de onderdelen. Dus met ook één listing, dus één bedrijf en gegeven dat er twee aandeelhoudersbases zijn, eentje in Nederland en eentje in Hong Kong zou het logisch zijn om een duaal gelist bedrijf te hebben in Hong Kong en in Amsterdam. Wat Robeco betreft is de goedkoopste en eenvoudigste manier om dit te doen is om een fusie tussen de twee onderdelen te laten ontstaan door ASMPT een bod te laten doen op ASMI in nieuw uit te geven aandelen. Dan zou je zeggen, dat is slecht voor ASMPT-aandeelhouders, maar gegeven de huidige prijs van ASMI en volgens onze berekeningen zou dan ongeveer vierendertig procent nieuwe aandelen ASMPT moeten worden uitgegeven om tweeënvijftig procent van de aandelen terug te kopen. Dat is dus de goedkoopste terugkoopactie van deze eeuw en dat kan ik zeggen omdat de eeuw nog vrij jong is. Daarnaast krijg je dan ook nog eens een keer gratis de Front-end business erbij, dus ik snap niet dat ASMPT hier niet heel erg blij mee zou zijn. Dan zou het wel nadelig moeten zijn voor ASMI-aandeelhouders maar ook daar kan ik zeggen dat wij daar heel positief op zouden reageren omdat in één klap de Back-end en Front-end gecombineerd is en dus de discount verwijderd is. Dan hebben we een beter, minder cyclisch bedrijf. _____

Dus ik heb eigenlijk drie vragen voor de Management Board. Vraag één: wilt u deze suggestie, deze oplossing eenvoudig, een fusie laten doorgaan, onderzoeken in uw rapport. Vraag twee is: of de Management Board bereid is om de uitkomsten van het rapport via een additionele aandeelhoudersvergadering nog dit jaar te bespreken met ons? Ik stel voor om een extra AGM te organiseren waarin de uitkomsten van het rapport worden besproken. Als laatste vraag: rolt er dan op die vergadering, op die extra AGM, ook een suggestie van de Management Board uit om dit probleem of deze onderwaardering weg te nemen? Hier ben ik aan het eind gekomen van onze gedachten, de gedachten van Robeco om dit vraagstuk op te lossen. Zoals gezegd, wij zijn contente aandeelhouders en wij zouden graag content willen blijven en wij zijn content met een bedrijf dat de baas is over zijn eigen toekomst en zelf actie onderneemt en niet te afhankelijk en kwetsbaar wordt van een outsider die maar al te graag ook deze onderwaardering zou willen wegnemen. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Dank u. Onderzoeken wij de diverse mogelijkheden in dit rapport om te kijken of we dat gat in de waardering op de één of andere manier, waarom het bestaat en hoe we het kwijt kunnen raken, daar is het antwoord zeker ja op. U geeft een concrete systematiek aan waarop dat zou kunnen. Dat is ook helder. Dat nemen we zeker mee, ook in de bepaling van de discussies over het rapport. We willen gewoon als bedrijf doorgaan minus dat probleem dat er in Hong Kong een hogere waardering bestaat dan voor het totaal en wij proberen uit te vinden hoe dat lukt. Dus wij zullen uw suggestie dus meenemen. De uitslag van dat rapport zullen we zeker bespreken met de aandeelhouders, of daar een bijzondere aandeelhoudersvergadering uit moet komen, dat is nog wat prematuur, daar durf ik nu nog geen ja of geen nee op te zeggen. Ik zeg uitdrukkelijk geen ja en geen nee, dus we



moeten eerst kijken wat er uit dit rapport komt, maar we zullen uw suggestie om deze problematiek op te lossen, zeker meenemen. Komt eruit welke suggestie uit deze aandeelhoudersvergadering met onze eigen studie, die nog gemaakt moet worden, een oplossing voor het geheel, dan lijkt mij dat heel helder dat we dat met de aandeelhouders bespreken. _____

(Grootveld) Kunt u nog een deadline geven? _____

(Voorzitter) We gaan dit niet jaren laten duren. Dit is gewoon een probleem van vandaag. _____

(Grootveld) Ik dacht ook in maanden inderdaad. Tweeduizend twaalf, ik zei geen jaren. _____

(Voorzitter) Daar bedoel ik mee geen jaren. Dat wil ik best zeggen, ook geen één jaar. Het is niet de bedoeling volgend jaar eindelijk een rapport te krijgen, maar we willen wel een heel gedegen verhaal hebben. We zitten nogal wat, als je van buitenaf kijkt, nogal wat problemen in de diverse oplossingen. Ga dat maar bestuderen en dat stellen we nu voor dat we dat gaan doen. Er is geen stemming, maar het is wel heel belangrijk om te weten hoe u als aandeelhouders hierover denkt omdat uit alle discussies met aandeelhouders dit punt naast uw, dank u voor de waardering die overigens ook algemeen wordt gestemd, dat is heel leuk voor mijn rechter- en mijn tweede rechterbuurman, als zij dat steeds horen, maar er zit nu eenmaal dit probleem. Daar moeten we op de één of andere manier vanaf zien te komen op een goede manier die u als aandeelhouders zeer zeker moet ondersteunen in die vorm. — Er staat iemand achter u nog. _____

(Van de Burg) Nogmaals mijn vraag: kunt u bij benadering opgeven hoeveel euro de huidige koers ondergewaardeerd is. U heeft gezegd, er is onderwaardering. _____

(Voorzitter) Nee, ik kan dat niet en ik kan dat daarom niet want u kunt de vraag niet beantwoorden als wij tweeënvijftig procent van de aandelen van PT op de markt gooien wat dan de koers van PT in Hong Kong is. Die vraag kunt u niet beantwoorden, die kan ik ook niet beantwoorden. Dus u kan wel een optelsommetje maken, dan pakt u de krant in Hong Kong en de krant in Nederland en u weet het aantal aandelen en u rekent het verschil uit en u vergeet de markt. Je kunt niet ongestraft een half bedrijf op de markt gooien. Dat is niet zomaar even te doen en dat kan uw buurman bij Robeco zeggen, dat kunnen wij zeggen, dat moet u zelf ook toegeven. Het is prachtig om één of twee procent van het bedrijf op de markt te gooien. Dat kun je in de markt doen, maar geen tweeënvijftig procent en dan keren we het even vlug uit. Als u mij dan vertelt dat de ASMI-aandelen meer of minder waard worden dan bent u een profeet. Dat kan niet, dat heeft een zeer serieuze discussie nodig. _____

(Van de Burg) Dat is begrijpelijk. _____

(Voorzitter) Dat gaan we dus doen, dus ik kan ook niet op de resultaten daarvan vooruitlopen. Wij hebben die studie nog niet gedaan. _____

(Van de Burg) Nee maar als u de waarde neemt van Hong Kong. _____

(Voorzitter) Ik weet dat je het kunt optellen, ik weet dat je het precies kunt optellen. Ik heb hier een dingetje liggen, dat zegt niets. Dat zegt dus niks want als u zegt, ik koop een bedrijf of ik gooi tweeënvijftig procent van de waarde van een bedrijf op de markt, wilt u mij vertellen wat de reactie van de aandeelhouders is? Ik denk dat dat niet zo gemakkelijk is. Bedrijven die aandelen uitgeven, dat moet u toch vaak genoeg gezien



hebben, gaan over het algemeen in waarde vrij sterk achteruit zodra ze zeggen dat ze aandelen gaan uitgeven. Hier geef je ineens tweeënvijftig procent van de aandelen uit in de suggestie die weleens gedaan is van: gooi het op de markt en geef het aan ons. Dat is een onzes inziens zonder studie, veel te primitieve uitspraak. Ik zeg uitdrukkelijk: zonder studie is dat een veel te primitieve uitspraak. _____
(Van de Burg) Dus je kan stellen dat nog steeds Front-end een negatieve waarde heeft? _____

(Voorzitter) Nee, je kunt stellen dat de price earning ratio in Hong Kong voor Back-end A is en voor ASMI in zijn totaliteit B is, maar dat kun je dus niet vertalen dat Front-end dan dus negatief is want dan moet u mij wel aantonen dat PT dezelfde waarde houdt als die in de samenstelling zit met honderd procent aandeelhouders in Hong Kong en dat kunt u niet en dat kan ik ook niet op dit moment, helemaal niet. _____
(Van de Burg) We zien de studie met vertrouwen tegemoet. _____

(Voorzitter) Dank u. _____
U komt daarna. _____

(Weeda) Mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Weeda, BNP Paribas Investment Partners. Allereerst hartelijk dank voor de uitnodiging om te spreken over de strategie van de onderneming. Echter ik had liever een punt op de agenda gezien waar we konden stemmen over diverse strategische opties die de onderneming heeft om de onderwaardering op de beurzen aan te pakken. Al jaren hebben meerdere grotere en kleinere aandeelhouders het duidelijk gemaakt dat ze ongelukkig zijn met de onderwaardering van Back-end en/of de onderwaardering van Front-end. Hermes heeft zelfs in tweeduizend acht een heel actieve benadering gevolgd de onderneming te helpen met het verminderen van de onderwaardering. Alle inspanningen van aandeelhouders op dit punt lijken tot op heden zonder resultaat. Er is nog steeds sprake van een onderwaardering, een mening die u deelt, anders zou u dit punt twaalf niet geagendeerd hebben. Ik persoonlijk vind dat bemoedigend maar ik probeer er niet te veel hoop uit te putten. Ik wil graag een positieve bijdrage leveren aan bedrijven waar ik aandeelhouder ben en daarom zal ik nogmaals mijn mening geven. Het is voor mij onvoldoende aangetoond tot op heden dat er synergievoordelen zijn tussen Front-end en Back-end activiteiten. Daarom zie ik geen reden om beide ondernemingen in één holding te houden. Ik hoop dat u deze keer voortvarender te werk gaat en de uitkomsten van het onderzoek dat u aankondigt zo snel mogelijk aan de aandeelhouders voorlegt. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Dank u. _____

Mijnheer de Voorzitter, mijn naam is Croiset van Uchelen en ik spreek vandaag namens Arthur del Prado die ongeveer een dikke twintig procent van het aandelenkapitaal van de vennootschap vertegenwoordigt. Ik zal zo komen met een paar suggesties voor het onderzoek maar ik heb daar een korte aanloop voor nodig waar ik een paar dingen wil benadrukken. _____

U heeft op de agenda gezet het onderwerp de waardering van de vennootschappen, dan hebben we het natuurlijk eigenlijk toch over de negatieve waarde van de Front-end business vandaag, die staat vandaag op de agenda en die heeft, dat hebben de vorige sprekers ook al gezegd, de afgelopen jaren op de agenda gestaan. Sterker nog die is aanleiding geweest voor uitvoerige juridische procedures bij de



Ondernemingskamer. Die procedures zijn gelukkig het afgelopen jaar tot een einde gekomen met de tweede uitspraak van de Hoge Raad. Dat is goed voor het bedrijf. Arthur del Prado heeft de vennootschap in al die jaren ook gesteund bij de procedures bij de Ondernemingskamer. Er zijn zelfs twee uitspraken van de Hoge Raad geweest. De eerste is in het voordeel van ASMI geweest op verzoek van mijn cliënt en de tweede heeft u zelf binnengehaald. Het is goed dat dat voorbij is. Ik wil daarnaast het management van ASMI namens mijnheer Del Prado complimenteren met de kundige uitbouw van de Front-end business. Dat hebben meer mensen vandaag gedaan maar ik doe het namens hem ook. Niet alleen is die tot rijpheid gekomen op technologisch en commercieel vlak met ALD als een uitontwikkelde en marketable productline met een sterke klantenbasis maar ook financieel, het is een winstgevend bedrijfsonderdeel geworden ondanks - en dat laten de staatjes over de afgelopen vijf jaar zien - de moeilijke markt en een bumpy ride in de economische omstandigheden en dat is geen geringe prestatie en daarvoor in de eerste plaats ook namens hem de complimenten.

Het is ook een goede zaak dat die tot wasdom komen van de Front-end business plaats heeft kunnen vinden op, wat ik nu maar even noem, het kussen van het grote belang in ASMPT. Want daarmee was ASM's Front-end business solventie gewaarborgd in die verliesmakende aanloopfase, ontwikkelingsfase noemt u het nu maar even. Er is ook voorkomen dat ASMI een makkelijke prooi zou worden voor een opportunistische overname. Front-end heeft ook geprofiteerd van synergie in technologisch en personele zin en de bestuursvoorzitter heeft er vandaag nog een voorbeeld van gegeven hoe bepaalde onderdelen van de Front-end zich hebben kunnen ontwikkelen dankzij de Back-end. Dat is dan ook altijd voor Arthur del Prado een belangrijke reden geweest om ook in die gerechtelijke procedures waar ik het net over had, te verdedigen dat de Front-end en de Back-end vooralsnog bij elkaar zouden moeten blijven. Maar wat je nu ziet is dat toch de Front-end een bedrijf is dat tot volwassenheid is gekomen. Het is feitelijk een stand-alone business geworden net als de Back-end en in zoverre is naar de mening van Del Prado de situatie dus veranderd. De vennootschap zelf heeft in de toelichting op dit agendapunt terecht vermeld dat hoewel die Front-end business een positieve waardering zou verdienen, dat vindt Arthur del Prado ook, de markt haar die waardering niettemin niet geeft, nog steeds niet. Sterker nog, als je naar de negatieve waarde van de Front-end business kijkt, de kanttekening die de Voorzitter gemaakt heeft daarbij in acht genomen, maar dan zie je toch dat die eerder is toegenomen dan afgenomen ondanks al die technologische operationele en financiële successen. Het is duidelijk, vindt Arthur del Prado, dat daarmee een situatie is ontstaan die een duidelijke en proactieve strategie vergt van zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen en de vennootschap heeft de aandeelhouders dus ook uitgenodigd om daarop hun visie te geven, althans op een studie over hoe het verder moet en Arthur del Prado die de afgelopen jaren op deze vergadering eigenlijk niet of nauwelijks het woord heeft gevoerd, vindt dat hij gezien deze uitnodiging vandaag dan ook het woord moet voeren om iets te zeggen over hoe hij denkt welke kant het op moet en waar die studie dus ook naar moet kijken. Ik herhaal in dat verband dat in het verleden de bestaande en ook de potentiële synergie Arthur del Prado heeft bewogen tot het



standpunt dat die bedrijfsonderdelen samen zouden moeten blijven. Maar meer recent is het toch zijn duidelijke indruk dat hoewel er nog steeds sprake is van enige synergetische effecten, al vinden die dan voor een deel onder the radarscreen plaats, hebben we in de presentatie van uw bestuursvoorzitter gehoord, maar die zullen er zeker nog zijn, de Front-end business niettemin een business is geworden die op zijn eigen benen staat. De discussie die we eerder hebben gehoord naar aanleiding van de opmerking van de VEB die wees er ook op dat beide bijvoorbeeld in heel verschillende geografische markten opereren. _____

Dat alles brengt Arthur del Prado inmiddels tot het inzicht dat er eigenlijk geen dwingende redenen meer zijn om de Front-end en de Back-end bij elkaar te houden, zeker niet op de manier waarop dat nu gebeurt, namelijk in de vorm van een drieënvijftigprocentsbelang van ASMI in ASMPT. Naar zijn mening is het tijd om de structuur van de groep te heroverwegen in het belang van de beide bedrijfsonderdelen die elk op hun eigen manier en in hun eigen markt succesvol zijn. – Er zijn natuurlijk verschillende manieren om dat te bereiken en daar zal die studie ook naar moeten kijken. Er zijn ook al wat voorzetten voor gedaan. Het is niet aan mij om hier vandaag gedetailleerde scenario's uit te werken, maar ik wil er toch één noemen waar ook naar gekeken zou kunnen worden. Dat zou bijvoorbeeld een juridische splitsing kunnen zijn van ASMI in twee aparte vennootschappen met als uiteindelijk resultaat dat de ASMPT-aandelen rechtstreeks door de aandeelhouders van ASMI kunnen worden gehouden. Dit is een serieus alternatief dat wat hem betreft mede moet worden overwogen. Arthur del Prado meent dan ook dat een onderzoek zich niet zozeer moet richten op de oorzaken, ook dat is vandaag al gezegd, maar op dergelijke oplossingen en dat ook met enige voortvarendheid zou moeten worden opgepakt en binnen afzienbare tijd moet kunnen worden afgerond. U heeft al gezegd, het kan in minder dan een jaar, wij denken dat, het gaat vooral toch om een analyse van investment bankers van de markt dat je dat in een periode van een maand of twee zou moeten kunnen doen en Arthur del Prado ondersteunt ook het verzoek dat Robeco hier vandaag gedaan heeft, namelijk dat als dat onderzoek afgerond is dat we ook de gelegenheid krijgen als aandeelhouders op een buitengewone aandeelhoudersvergadering daarover met u van gedachten te wisselen en de dan te presenteren resultaten te kunnen bespreken. _____

Die studie en dus ook denk ik de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen zelf, want die moeten de vennootschap besturen en er toezicht op houden, niet de mensen die de studie verrichten, zullen dus moeten kijken, wat Arthur del Prado betreft, naar de diverse methodes die bestaan voor een opsplitsing van ASMI en ASMPT hoewel, en dat is een belangrijke toevoeging, daarbij ook voorop moet staan dat er voldoende financiële basis moet zijn voor ASMI en haar Front-end business om op stand-alone basis succesvol te kunnen zijn. Een dergelijke splitsing van het bedrijf betekent niet noodzakelijkerwijs dat er geen sprake meer kan zijn van synergie of van strategische samenwerking, dat zou bijvoorbeeld ook kunnen worden gerealiseerd door bescheidener cross-participaties of door andere strategische arrangementen, maar ik wil toch benadrukken dat in de visie van Arthur del Prado het doorgaan op de huidige voet of met een kleine aanpassing daarvan, waarbij ASMI blijft doorgaan als een houdstermaatschappij van een significant belang in ASMPT, een vennootschap



die veel groter is dan zichzelf, dat dat in zijn visie niet meer iets is waarvoor doorslaggevende strategische synergetische of financiële redenen kunnen worden gebruikt. _____

Ik heb nu toegelicht hoe de heer Del Prado erover denkt. Ik heb er nog een vraag aan toe te voegen. Ik zou toch aan u willen vragen of u iets concreter kunt zijn over het tijdspad voor dat onderzoek. U heeft nu gezegd minder dan een jaar, misschien kunt u dadelijk nog iets zeggen over wie u denkt dat dat onderzoek gaat doen, wat de scope daarvan zal zijn en hoeveel maanden daar ongeveer voor nodig zijn. Dat is dan nog mijn vraag tot slot. Dank u wel. _____

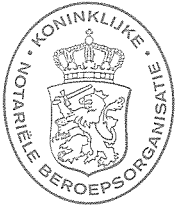
(Voorzitter) Het tijdsbestek is een kwestie van een goede investment banker vinden of twee goede investment bankers, daar moeten we mee beginnen. De reactie van de vergadering horend is iedereen daarvoor. Dan gaan we natuurlijk geen onbeperkt lange tijd daarop zitten maar om daar nu een aantal dagen aan te gaan hangen, dat het later weer in de pers komt, dat we geen twee maanden en een dag bezig zijn, dat had toch vlugger gemoeten, dat gaat me wat ver. We zullen gewoon hier duidelijk haast mee maken. Dan merken we denk ik, daar komt de zomer aan en weet ik wat allemaal, dus dan zijn weer mensen met vakantie en allerlei dingen, dus we gaan hier wel degelijk haast mee maken. _____

Gaat uw gang. _____

(Berghuis) Goedemiddag, mijn naam is Jan Willem Berghuis. Ik vertegenwoordig het Kempen Orange Fund. Ik had al wat vragen voorbereid maar naar aanleiding van wat er net gezegd is, zal ik het kort houden omdat ik het grotendeels wel eens ben met wat de vertegenwoordiger van de heer Del Prado gezegd heeft. Waar het met name denk ik om gaat, zijn twee vragen die in het onderzoek waarschijnlijk wel naar voren komen, namelijk de vraag over schaal en de vraag over synergie en als het management en de supervisory board inderdaad ook vindt dat er op dit moment voldoende schaal voor Front-end is dan kan dat een goede reden zijn om de onderneming te splitsen. Het tweede is de vraag van synergie: als de onderneming net als de heer Del Prado vindt dat de synergie die er is, te weinig is om de onderneming bij elkaar te houden of dat er op een andere manier dezelfde synergie kan worden behaald, dan kan dat een tweede reden zijn om de onderneming te splitsen. Ik denk dat met splitsen er waarde gecreëerd kan worden. Ik denk dat dat de twee voornaamste punten zijn om te onderzoeken naast natuurlijk de vraag, als deze twee vragen de vraag over schaal en synergie beide positief worden beantwoord, oftewel de een positief, de andere negatief, er is voldoende schaal, er is te weinig synergie, dan is het vervolg natuurlijk over hoe die splitsing of hoe die transactie dan plaats zou moeten vinden. Daar wordt onderzoek naar gedaan en daar zijn wij blij mee. _____

(Voorzitter) Dank u, wij zullen uw suggestie meenemen. Ja, mijnheer Jorna. _____

(Jorna) Dank u, Voorzitter, de VEB. Ik hoef niet te vertellen dat wij al jaren eigenlijk ook in de AVA's aandringen om dit probleem eigenlijk bij de kop te pakken. Zoals al gezegd wordt, we hebben roerige tijden gehad, discussies gevoerd en die zijn afgesloten en het pleziert ons dat u zelf eigenlijk nu de knuppel weer in het hoenderhok gooit. Daar zal ook bij u aanleiding zijn. Ook de VEB vindt het eigenlijk, ik zoek naar het goede woord, eigenlijk niet passend dat de markt zo ASMI nu



momenteel waardeert als ze al waarderen. Gelet op de prestaties die de heer Del Prado met zijn team heeft gedaan, gelet op de aanwijsbare, toegevoegde waarde van Front-end, dan rees bij mij gisteravond de vraag: zijn zij nu zo dom of ben ik nu zo slim? Maar goed, ik heb niet het vermogen om veel ASMI-aandelen te kunnen kopen, dus wat dat betreft kan ik er ook niet van profiteren. Ik ben het eigenlijk eens, als je de spreker hoort, dat er naar een oplossing gezocht moet worden. Wij zullen ook graag zien dat dat in een BAVA bediscussieerd wordt in alle openheid. Heeft u al een financieel expert op het oog die u met ons kan delen, dat we al kunnen weten wie zeg maar, nu een keuze gaat maken tussen de oplossingsrichtingen die Robeco een fusie of de heer Del Prado, splits de boel. Dat is al leuk om een discussie mee te maken want het staat redelijk op elkaar. Dus wij onderschrijven het en wij zien eigenlijk op korte termijn de resultaten tegemoet en wij hopen dat er een oplossing komt die eigenlijk dan het einde van deze discussie wordt. _____

(Voorzitter) U moet zich realiseren, wij hebben natuurlijk gezien dat ook als je dit punt nu wegschuift, je moet als bestuur en Raad van Commissarissen natuurlijk zeggen, hier ligt een reëel probleem. De aandeelhouders en de mensen die met het bedrijf praten omdat ze wel of niet willen investeren, die komen allemaal in de discussie aan het eind met: dat is toch wel vreemd dat het zo zit. Dan kan je dat probleem weer onder tafel schuiven, dan komt het over vijf jaar op tafel of over drie jaar op tafel. Ik bedoel, alle rechtszaken uit het verleden zijn verdwenen, er zijn uitermate goede uitspraken waar je het wel of niet mee eens kunt zijn overigens, maar die heeft de hele corporate-landschap in Nederland door de uitspraken van de Hoge Raad gewoon wat helderder gemaakt. Nogmaals, je kan het er mee eens of niet mee eens zijn, dat doet er ook niet toe, maar het is wel een stuk helderder geworden en wij vinden dat er dus gewoon een realistisch probleem ligt en we leggen het dus aan u voor, dat wij daar realistisch naar kijken. Maar u kent mij wat langer, ik loop niet vooruit op een marktstudie die realistisch en serieus gemaakt moet worden en waar je één of twee toch echt heel goede groepen moet kijken die ook weten hoe Hong Kong in elkaar zit en hoe Nederland in elkaar zit en de NASDAQ in elkaar zit. Er zijn twee suggesties in hoofdlijnen aangekomen vandaag naast een algemene steun om dit te gaan doen, dat constateer ik duidelijk. Dat is één die zegt: voeg de hele zaak samen en het is éénhonderd procent BV of NV, vergeet even hoe dat nu allemaal in elkaar zit en de andere zegt: we moeten splitsen. Dat zijn twee realistische mogelijkheden die we vandaag gehoord hebben. Die nemen wij dus ook mee. Uw stelling, dat moeten wij in alle openheid te zijner tijd bespreken, dat is helder. Dat is nooit op de agenda gezet, als we dat niet voorzien hadden. _____

(Jorna) Ging ik ook van uit. Dan moet eigenlijk de VEB ook nog een goed idee lanceren natuurlijk, anders nemen wij onszelf niet serieus. _____

(Voorzitter) U bent hartelijk welkom en u kunt altijd opbellen als u een goed idee hebt.

(Jorna) Ik kan het nu wel. Denkt u dat u met de inkoop van aandelen en de dividend policy met een eventuele verhoging eigenlijk wel aan het maximale bent om zeg maar vanuit die invalshoek de waardering anders te doen zijn? _____

(Voorzitter) Nee, als je terugkijkt, ik kan alleen maar over de laatste drie jaar praten en een stukje voorgeschiedenis, maar heel weinig, en deze Raad van Commissarissen en eigenlijk ook een fors deel van de directie is hetzelfde verhaal.



Wij hebben op een gegeven moment gezegd: er zit een min in het bedrijf, dat was de negatieve waardering door de markt, overigens ook met de resultaten van Front-end. Dat was tot en met tweeduizend acht, negen, het staat keurig op de sheets. We hebben gezegd: het is natuurlijk logisch dat je dan een minwaardering krijgt voor iets wat best waarde heeft, dan gaan we Front-end met zijn allen in orde brengen. Dat hebt u allemaal gezien, daar is iedereen ook buitengewoon positief over en dan loopt dat probleem van die waarderingsverschillen er wel uit. Dat nu, en ik moet zeggen ook tot mijn verrassing, en ik heb toch een hele hoop gezien in vennootschapsland, is niet gebeurd. Dus er is nog steeds een verschil tussen Back-end en Front-end als je het even zo optelt, waarvan ik betwist dat dat de juiste methode is, want ik weet niet of dat de juiste methode is. Ik zeg niet dat het fout is maar ik zeg ook niet dat het goed is. In dat probleem zitten wij als bedrijf. Nu kan je zeggen, ik schuif het door en ik schuif het naar de volgende aandeelhoudersvergadering of er moet eens een aandeelhouder het op de agenda zetten, dan gaan we weer zo acht jaar vechten tot bij de Hoge Raad en dan wint er iemand, dat is niet de methode, hebben we gezegd. Dus we gaan kijken of dit op de één of andere manier en ik weet ook niet wat de beste methode is, en als we het weten zullen we het aan u voorleggen maar we moeten dit probleem van die waarderingsverschillen die gewoon te groot zijn moeten we op zien te lossen. U moet zich realiseren: er zit een paar honderd miljoen verschil in waardering, dan neem je Front-end als nul. Dat is dus gewoon niet realistisch maar de markt doet het en toen Front-end gezond werd, dus toen was in elk geval de waarde niet negatief, daar is ook iedereen het over eens, bleef die nog steeds een paar honderd miljoen. Dan varieert dat van bijna nul tot driehonderd miljoen of vierhonderd miljoen maar in alle gevallen Front-end als nul. Dat is dus gewoon een probleem voor het bedrijf. Daar speelt terecht de opmerking bij van: wat is de synergie, wat is de synergie waard en hoe zit dat in elkaar? Dat is een juiste vraag, die ligt dus ook op tafel en we hebben al die vragen dus gewoon meegenomen nu uit deze vergadering en daar gaan we die studie over maken. Wij zullen ongetwijfeld u heel goed op de hoogte houden van de resultaten van die studie, maar we gaan niet tussentijds rapporteren met halve stukjes, want dat werkt niet. Dan krijg je verwarring, dan komt alle oude geschiedenis weer in de pers en dat willen we gewoon niet. Het bedrijf ligt heel rustig in de pers, het wordt goed behandeld en dan hebben we goede resultaten, een goed dividend. Dus we moeten doorgaan met ademen en zorgen dat wij vooraan blijven lopen in onze ontwikkeling en we moeten ten tweede proberen dit rare waarderingsprobleem op de één of andere manier op te lossen. Dit is wat wij als strategie hebben. _____

(Burgers) Voorzitter, mijn naam is Burgers namens het Value Fund. Om te beginnen mijn complimenten voor deze vergadering en het resultaat behaald en zeker de waardecreatie die op Front-end is gebeurd. Voorzitter om te beginnen toch even een puntje van aandacht. Op pagina negen lees ik dat ASM Pacific Technology our fifty-three owned Back-end subsidiary zou zijn. Verderop lees ik dat het belang tweeënvijftig komma zeventien procent is, dus daar moet iets niet helemaal juist zijn, heb ik geconstateerd. Misschien in het licht van de studie die gaat worden uitgevoerd, lijkt het mij nuttig als wij het over hetzelfde percentage hebben. _____

(Voorzitter) We zijn het geheel met elkaar eens. Ik denk dat het tweeënvijftig



zeventien is, maar ik kan het mis hebben. _____
(Burgers) Nee, maar ik zag het hier zo staan. _____
Ten aanzien van de te volgen procedure, ik heb goed geluisterd, ik hoorde u zeggen dat het misschien ook mogelijk zou zijn dat u twee investment bankers in de arm neemt. _____
(Voorzitter) Ja, we weten, we moeten even gaan praten met een aantal investment bankers. _____
(Burgers) Maar misschien is de suggestie, bij deze gedaan, misschien is het verstandiger om twee partijen een studie te laten maken want deze problematiek is dermate gecompliceerd. Ik wil ook even gewag maken hier van het feit dat er in beide aandelen grote shortposities zijn, dat het wellicht zinvol is om twee onafhankelijke opinies van te krijgen. _____
(Voorzitter) Ik neem uw suggestie zonder meer mee want dat kan heel goed de oplossing zijn. _____
(Burgers) Voorzitter, een tweede punt en dan ben ik wat mij betreft klaar want ik sluit mij voor een stuk toch ook aan bij de eerdere sprekers, maar er is toch ook een punt dat bij u aan uw zijde van de tafel actueel moet zijn, want de situatie zoals die nu bestaat, is zeker nu zowel Front-end als Back-end positieve resultaten genereren, ook uit management overweging, niet optimaal te noemen. Ik verwijs even naar pagina vierenvijftig, daar noemt u dat namelijk zelf. Halverwege de pagina lezen wij "Although we are a majority shareholder ASM Pacific Technology is not obliged to pay dividends to us and may take actions or enter into transactions that are detrimental to us." In mijn opinie, het Value Fund, kan er sprake zijn van een conflict of interest, zijnde dat u en de heer Del Prado in de Board zitten van ASMPT, dat er in de toekomst beslissingen moeten worden genomen die detrimental zouden kunnen zijn voor ASM International. Ik denk dat de huidige structuur daar ook mede debet aan is dat u beslissingen moet nemen die, of voor de één of voor de ander, per saldo nadelig zouden kunnen worden uitgelegd. In dat opzicht lijkt het mij ook wenselijk dat er een oplossing komt die hetzij ertoe leidt dat er een combinatie komt van de beide ondernemingen waarbij aan u met name toch antwoord moet worden gegeven op de vraag hoe zwaar we nu waarde moeten hechten aan die vermeende synergie tussen beide onderdelen. Want als die er is dan zou u ook mijn stem hebben dat dat waarschijnlijk toch een geprefereerde oplossing is. Anderzijds als dat niet zo is, denk ik dat er een snelle oplossing zou kunnen zijn en de woordvoerder van Robeco komt denk ik een aardig eindje in de buurt, maar ik heb zelf misschien ook een oplossing die ertoe zou kunnen bijdragen. Die zal ik u dan per post doen toekomen. Ja, dat het zinvol is om twee separate listings te hebben, want dan beslist de markt uiteindelijk wat de fair valuation is want ik ben het met u eens – en u heeft dat terecht genoemd – het is niet per definitie zo dat de Front-end activiteiten niets waard zijn, het kan zomaar zijn dat de waardering in Hong Kong iets te hoog is. Dus de waarheid weten we pas als we twee separate listings hebben. Dat waren mijn opmerkingen, dank u. —
(Voorzitter) Dank, we zullen de suggestie meenemen. _____
U had nog een ... _____
(Kuchanny) My name is Chris Kuchanny. I am speaking on behalf of Revelations Special Situations Fund. We own about two per cent of your equity at the moment.



We have been a supportive and a long term shareholder. We have spoken to certain members of the Board and people on this table before about the situation. There is a couple of things I wanted to mention that have not really been stressed enough in our view. Just also I really want to stress the importance and have this minuted today from shareholders as to how significant this negative impact of the Front-end valuation is from the shareholders' perspective. I think it would be very hard to underestimate how significant that is for shareholders. I think you are gathering that today from the number of people who were coming forward. If we just put numbers on it and some numbers have gone around, the actual numbers are worth noting because the market cap of ASM is just under one point four billion and the PT stake is about two point two. So if we add the fact that there is some cash on the balance sheet as well, that negative implying valuation somewhere between eight hundred and fifty million euro's, not a couple of hundreds, it is a lot more than that is very significant for a company of this size. And the Front-end valuations being done by one of the local banks very recently came out with a valuation of Front-end if anything between five and seven hundred million euro. So we are talking an overall some of the parts here that is significantly more than double of the current market cap, it is a very serious and concerning point for all shareholders. So once we are encouraged about the conversation there are some issues here which we think they are absolutely essential for you to consider when you move forward with this and one of those is the market perception. We have been a shareholder and interested party throughout all of this periods and two thousand and six was there was the first time, I believe, that there was a more public and activism campaign and two thousand eight there was a promise to restructure. That promise was based upon one time sales being the implied value of that Front-end business. So that was changed. In two thousand eight happened, we understand that and we do not want to go over the old history too much here, but at the end of the day what is of most concern to us, is the fact that we switched a valuation that is based upon a share price to a valuation which is based upon purely profitability. At the end of the day we all realise that shareholders only receive benefit directly via changes in share price performance and capital that is specifically returned to them. So having a goal that is based purely upon profitability not upon share price, really misses the point from all of us and I believe I speak on behalf of almost every shareholder owning shares in this company. So in terms of how to address that I think that it is extremely important not to underestimate the impact that it had on the market and we speak to shareholders about this particular company on a regular basis and the consensus is a concern in the market, lack of faith. That lack of faith has come because of a difference in opinion and the way that it has been put forward today is that the goals that were set out for the Front-end business imply valuation have been achieved, the goals have actually been changed and then they were achieved, that is a very significant distinction and that is one that we do not want to happen again. No shareholder wants that to happen again. I think your largest shareholder has spoken today by saying that the timing of this is exceptionally important. _____

So there are two other points which I would like to put forward, as being addressed here. One is the preference share. At the end of the day, I think, there is again a



market perception and a preference share is there to be hidden behind from the management perspective. I welcome your comments on that. If that is reality we would hope that that is not the case, but that perception is something that needs to be addressed and a preference share issue is also something that we will expect to be addressed. _____

One further point is on investor relations. The timing and the announcements that are made and the way that the market is dealt with is exceptionally important. The issue with investor relations and what happened here over the time is that investors have begun to be viewed as, in many circles, a bad force. And I say that as a hedge fund manager. We have owned shares in your company for many years and as I say, I believe that we have been long term, we have been supportive, we have come up with ideas, we trust you in a positive way. That does not make us a lesser being than any other shareholder on the register. So I think that really needs to be a top level decision that that whole ethos as to how to interact with shareholders, investor relations, how to interact with the market, changes somewhat. Closing doors from months to months on issues that are so vital is a point of concern that I would like to be minuted again and a point that I would like you to seriously consider moving forward when we move on to hopefully crystallizing further value for shareholders. In terms of the suggestions that have been made there have been a whole range of them and they have all been minuted, so I certainly do not want to repeat any of those, there has been a concern raised this evening with regards to how the share issuance or sale of PT shares or any large stake in the market would be affected and one thing that we have mentioned in the past and again I mentioned it just as it is formally minuted here, is the idea that there is clearly a very different set of investors in Hong Kong than there is in the Netherlands. That set of investors are happy to pay a significant premium to the value of ASM International shares effectively here implied through the valuation that implied through the ASMPT stake. Part of that is due to the flow, the amount of supply if you like of similar companies in the region and it has a significant effect. So when we look at the possibility of any flow back, one of the obvious ways of dealing with that is some forward book built and effectively you have got a Dutch shareholder register that has shareholders who are happy to trade and sell at ridiculously discounted share prices in our view and you have a set of investors in Hong Kong who, we believe, would be interested in a significant premium being paid to international shares. So how that work and the different nuances will obviously be something that need to be investigated but bearing in mind that where shares are sold and free flowing increases so does index participants, involvement and by purchasing requirements in particular stocks and that is something to counter that. — The obvious scenario which I think has been mentioned which gets around many of the issues and particularly I believe gets around some of the tax considerations is the idea of the PT purchase of International and that would certainly be in forefront of our list, somebody had these suggestions, certainly would make sense. I think the key here really is that we all have been going through this negative cycle and unfortunately there has been a lack of confidence in the market and the lack of confidence in the market has affected the share price. We have seen delays in the proposals that were minuted over the last four to six, certainly four general meetings,



then that has obviously affected confidence even further. So it is being a negative spiral, a negative feedback loop, that is culminating in today with that negative valuation I went through is a historic peak. That is a historic peak when shareholders are gathering together to discuss this particular issue. So it is extremely important that we take that negative cycle, cancel it and start moving into a positive action and for us that is going beyond discussion, it is going from discussion to promise to action and if we can do that there is a huge amount of value here and all parties will, we believe, be happy. _____

So I think that I have actually hit all my points here, what I would like to end with is actually two questions and those two questions are firstly: how are we going to measure the success of this, because we are going through a process here, where engaging bankers and the bankers will come back with something. So how are we going to measure the success of the process and are you going to commit to some form of action as a result of this? At least whether that maybe putting a formal recommendation that comes from these bankers towards the shareholders or, you know, another action that you would make of your own bed. _____

(Voorzitter) As mentioned by others, however, it does not raise expectations. You have to realise that our share price since two thousand and eight went from four euros to thirty euros. That in itself is quite good. However there is still a gap or whatever you want to call it, between Hong Kong and the Netherlands' valuation. That is an important thing. We have to do the study first before we can commit on any result. So not to do the study and now to say we are going to take some action, the next question is going to be, what action and then I can forget about doing the study. So I am sorry, you will not get an answer on that one. _____

(Kuchanny) I was just asking how do you measure success. _____

(Voorzitter) The measure of success will be executing the result of the study after discussion with the shareholders. _____

(Kuchanny) So execution is the answer on the question? _____

(Voorzitter) Yes, if there is any action to be taken. _____

(Kuchanny) Ok. _____

(Voorzitter) I am not going to commit on any action if I do not know the outcome of the study. You have to realize with everything you study the answer might be: do something very much of do a very little bit or do nothing. Totally theoretically, I am not saying anything about the study but it might be that the answer is: do nothing! It might be that the answer is: split it up totally, it might be that the answer suggested by you and Robeco is: go backwards to Hong Kong, merge the whole thing and have one nomination and get rid of the gap. All these things are theory and there are ten other possibilities. So we will do the study first and with the result of the study they have the suggestion of: if you do not are happy with one banker because the banker tries to make the maximum profit, it may take two bankers, that is cheaper. All these things we take with us, we will study it carefully, we have listened to you, shareholders, it is us who have put this thing on the agenda, do not forget that, it is not you who put it on the agenda! Right? There is a cooperation in the company between the management in the wider sense and the people who put money in the company. That is a combination that works eventually to an amount of trust which you say, we do not



have at the moment. If that is the case, so be it! We are doing something about it. —

(Kuchanny) It is clear, we all understand that the gravity and the severity here, you would not be taking these actions otherwise, that is significant positive. And just with regards to the timing and that has been asked at several occasions, was there a commitment there? _____

(Voorzitter) I am not committing on any timing but we will not delay this matter because there is no reason to delay. What is the advantage to anybody to delay this? _____

(Kuchanny) Agreed. _____

(Voorzitter) As long as the answer is: we do not know, then we do not do it. That is just logic. I am an engineer, so one plus one is two with me, right? And the whole Board here is engineers, all one plus one is two. So if we decide to put something on the agenda we do that seriously. That is different from a hedge fund because a hedge fund sometimes tries to make one plus one is four which is sometimes successful. Great! But sometimes one plus one is minus one. Then it is bad. _____

(Kuchanny) Again if we can just formally request that official timing is put out there, one should have the chance to consider this and the impact on the market is going to be significant. _____

(Voorzitter) We will keep you informed. _____

(Kuchanny) Thank you. _____

(Voorzitter) Nog iemand die nog wat wil zeggen. U bent welkom. Ik heb niets gezegd van lengte. Gaat uw gang. _____

(Hendriks) Mijn naam is Bram Hendriks en ik spreek hier vandaag namens de ING Fund Management B.V. alsook namens de F&C Investments. _____

(Voorzitter) Is dat niet dezelfde ING die wij net eerder gehoord hebben? _____

(Hendriks) Ja, maar hij heeft ING niet genoemd bij agendapunt twaalf. _____

(Voorzitter) O, vandaar. Gaat uw gang. _____

(Hendriks) Wij waarderen het in feite zeer dat de onderneming de aandeelhouders in de gelegenheid stelt het voorstel te becommentariëren. Er is al heel veel gezegd, dus ik zal geen additionele punten hier meer naar voren brengen. Het enige wat ik eigenlijk nog even zou willen benadrukken is dat er onzes inziens ook een focus moet liggen op de oplossing en niet alleen zozeer op de oorzaken die ten grondslag liggen aan de huidige onderwaardering. Daarnaast hopen we dat er een stevige commitment ook is van de onderneming om de resultaten die uit het onderzoek naar voren komen te implementeren in een toekomstige strategie alsook dat de onderneming transparant is over de uitkomsten die uit het onderzoek naar voren komen, ook als deze uitkomsten niet geheel in lijn zijn met het gehoopte resultaat. Ik hoop dat u dat vandaag kunt toezeggen. _____

(Voorzitter) We zullen uw suggestie meenemen. Heeft er nog iemand vragen over dit onderwerp? Ja, gaat uw gang. That is quite a well-known face. You are most welcome. You are still a shareholder. _____

(Soininen) Yes, we are, Mr. Chairman. Petteri Soininen representing Hermes Focus Asset Management. I echo many of the comments said today and I would like to stress one thing. It is not who we are or what we say that defines us but the actions we take. So we would really like to see some action on this topic after six and a half years of dialogue and a legal dispute in between. I would add one request to the



discussion today: we would like to see the full results disclosed so that we can see the full contents of the results of the study. _____

(Voorzitter) We will take your suggestion. Thank you. _____

Niemand meer, dan gaan we naar punt rondvraag. Wie heeft er nog iets in de rondvraag? Naarmate u hier langer blijft praten, hoe minder bitterballen enzo u krijgt. Het heeft niet geholpen, gaat uw gang. _____

(Van de Burg) Ik zal heel kort zijn. _____

(Voorzitter) Geweldig. _____

(Van de Burg) Ik geloof dat we terug kunnen zien op een positieve aandeelhoudersvergadering. Het is me opgevallen dat achtennegentig procent van de tijd er Nederlands gesproken wordt en mijnheer Del Prado heeft dat in het Engels gedaan, nu begreep ik er al een paar nanodeeltjes niet van maar misschien zou het toch wel dienstbaar zijn om deze toespraak in het Nederlands te houden tenzij er dus zwaarwegende argumenten zijn om dat toch in het Engels te doen. _____

(Voorzitter) Het argument kan ik u antwoord geven. We hebben heel veel, tachtig procent of zeventig procent Engels sprekende aandeelhouders. Het wordt gelijk vertaald, het staat ook gelijk op het web, dus het wordt ook in het Nederlands vertaald, maar u zit hier met een luisterapparaat om uw vertaling te horen, maar vanwege die tachtig procent aandeelhouders en omdat dit ook in alle toelichtingen na de aandeelhoudersvergadering bij investeerders wordt gebruikt, hebben we het in het Engels, de rest is in het Nederlands. _____

(Van de Burg) Oké, het is mij duidelijk. _____

(Jorna) Nog een heel korte anders worden de bitterballen koud. _____

(Voorzitter) Oké, anders sluiten wij u uit voor de bitterballen. _____

(Jorna) Oké, als het maar niet voor het glas wijn is. Wij kregen klachten van leden dat de hardcopy van het verslag pas gisteren en vandaag beschikbaar is. Was daar een reden toe? _____

(Voorzitter) Niet dat ik weet. Weet jij het? _____

(Van Bommel) De speciale reden is dat wij geprobeerd hebben om alles zo snel mogelijk te doen, we hebben ook de AVA naar voren gehaald ten opzichte van het voorgaande jaar en dat betekent dat de tijd daarvoor ook beperkter is en dat heeft ertoe geleid dat het jaarverslag natuurlijk iets later, eerder nog dan vorig jaar maar korter op de meeting gekomen is. Wij doen ons best. Dat is ook één van de targets die we hebben om het volgend jaar wat verder te verbeteren, dat we nog wat eerder zijn met het jaarverslag. Dat is de eerlijke reden daarvoor. _____

(Voorzitter) Ja, denk erom dat we natuurlijk de NASDAQ, de Amerikaanse verslaggeving en de Nederlandse hebben en dat is op zichzelf natuurlijk niet tijdsbevorderend. Heeft iemand nog een opmerking voor de rondvraag, zo niet mag ik u dan allen uitnodigen om een glas wijn te drinken en een bitterbal te eten en ik wil u danken voor uw hele positieve bijdrage. Dank u wel. _____

De vergadering is gesloten om zeventien uur en achtendertig minuten. _____

Dit proces-verbaal is een woordelijke weergave van het verhandelde in de voormelde algemene vergadering van aandeelhouders, met dien verstande dat doorgaans stopwoorden niet zijn opgenomen en kennelijke versprekingen zijn weggelaten dan wel zijn gecorrigeerd. _____



Waarvan dit proces-verbaal, in minuut opgemaakt te Amsterdam, op tweeëntwintig november tweeduizend twaalf. _____

Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de heer mr. Jan Hendrik Gerrit Visser, geboren te Zeist op elf februari negentienhonderd eenentachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam, die voor mij, notaris, is verschenen, te dezen handelend als schriftelijk gevolmachtigde van de voorzitter van voormelde vergadering, welke volmacht door de voorzitter is verleend om namens hem dit proces verbaal te ondertekenen. _____

Volmacht _____

Van de volmachtverlening aan de comparant blijkt uit één (1) onderhandse akte, welke aan deze akte zal worden gehecht (**Bijlage**). _____

De comparant heeft daarna verklaard van de inhoud van dit proces-verbaal kennis te hebben genomen, daarmee in te stemmen en op volledige voorlezing daarvan geen prijs te stellen. Onmiddellijk na beperkte voorlezing van dit proces-verbaal is het door de comparant en mij, notaris, ondertekend. _____

(was getekend door: J.H.G. Visser; R. van Bork)

UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT



1