



## PROCES VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

Op drieëntwintig mei tweeduizend elf heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om veertien uur, mij bevonden in de Heian zaal van het Hotel Okura, adres 1072 LH Amsterdam, Ferdinand Bolstraat 333, 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, hartelijk welkom bij onze jaarlijkse aandeelhoudersvergadering. U krijgt eerst een aantal technische opmerkingen, zoals u weet. Het gaat niet goed met



de Engelse vertaling want die komt over de hoofdmicrofoon binnen. Ik begin met een aantal technische mededelingen. Ten eerste de vraag aan u allen of u de presentielijst getekend hebt. En als u het woord vraagt, wilt u beginnen met uw naam te geven? \_\_\_\_\_

De vergadering is op rechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel dertien van de statuten door aankondiging in het Financieele Dagblad en de officiële prijscourant van elf april tweeduizend elf. In de aankondiging werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en het statutaire annual report tweeduizend tien waarin onder meer is opgenomen het jaarverslag tweeduizend tien en de jaarrekening tweeduizend tien ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij Royal Bank of Scotland te Amsterdam. Bovendien zijn de agenda en de toelichting met een vertaling daarvan in het Engels op elf april tweeduizend elf op de website van de vennootschap geplaatst. De proxy statements in de United States zijn op zesentwintig april tweeduizend elf verstuurd en op de website geplaatst. Conform artikel vijftientig negen van de statuten, als laatst gewijzigd op eenentwintig mei tweeduizend tien heeft de raad van bestuur dit jaar een registratiedatum bepaald, te weten vijftientig april tweeduizend elf. \_\_\_\_\_

We hebben een paar bijzondere gasten - zoals te doen gebruikelijk op de aandeelhoudersvergadering - de heren Van der Vegte en Van der Goor van Deloitte Accountants B.V. en onze notaris, de heer Van Bork, die notarieel proces-verbaal maakt van deze vergadering conform artikel zesentwintig twee van de statuten. Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling 4.3.0.0 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 gehouden in het Nederlands, behalve de presentatie van de Chief Executive Officer welke in het Engels is. Vragen kunnen worden gesteld in het Nederlands of in het Engels. Er is een simultaanvertaling beschikbaar voor diegenen van u die het Engels of het Nederlandse niet geheel beheersen. \_\_\_\_\_

Er is een live webcast in het Engels en het Nederlands van de gehele vergadering beschikbaar voor aandeelhouders op de website van de vennootschap. \_\_\_\_\_

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 worden verzocht zich bij de registratiebalie te melden, de stempas zal aldaar worden ingenomen en bij terugkomst weer worden uitgegeven. Een en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigde kapitaal. \_\_\_\_\_

Aanwijzingen omtrent het uitbrengen van stemmen. Degenen die al dan niet als gevolmachtigde wensen te stemmen dienen zich voor aanvang van de vergadering bij de registratiebalie te hebben geregistreerd. Er wordt elektronisch gestemd zoals u weet met behulp van stemkastjes. Voor de stemming over de vaststelling van de jaarrekening, agendapunt drie zal er een proefstemming worden gehouden. \_\_\_\_\_

Dan gaan we nu over naar punt twee van de agenda: het verslag over het boekjaar



tweeduizend elf uit te brengen door de heer Del Prado, CEO. \_\_\_\_\_  
(Del Prado) Thank you, Gert Jan. Welcome to all of you here today. Thank you for joining us at the two thousand eleven ASM International AGM here for the people here in Amsterdam and the people on the webcast. \_\_\_\_\_

So first before we go through the content of the presentation we are obliged to make you aware that these Safe Harbor Statements are applicable to today's presentation and we would like to take the opportunity to provide you an update on the company in the following way. \_\_\_\_\_

First of all, we would like to address, how the semiconductor equipment market has developed in two thousand ten, subsequently, we will review the ASMI results, the group results in two thousand ten and then in a little bit more detail we will review the status of ASMI Back-end, results and the product and business highlights. We will do the same subsequently for ASM Front-end and then close the presentation with the market outlook and conclusions. \_\_\_\_\_

So let us now talk about how the industry developed. This graph by the way is made by Gartner, a respected market research firm in this industry that follows this industry. As we all know, first of all it shows how deeply the semiconductor, the capital equipment sector was hit in the years two thousand eight, two thousand nine. It went back from a level of forty-five billion dollars to a level of less than twenty billion dollars and what you also can see is that the start of two thousand ten the level was sixty-three percent down from the level in two thousand seven. \_\_\_\_\_

Then you see a strong recovery that occurred in two thousand ten. Over hundred and thirty percent growth but still not back at the two thousand seven levels. What you also can see is two thousand eleven is predicted by Gartner to show healthy growth and likely at the end of two thousand eleven we will be back at the two thousand seven levels. This graph by the way takes into account not only Wafer Fab Equipment, so the part of the business Front-end is in but also assembly and packaging, so the part that Back-end is in and test. Test is a part that we don't address as a company. So this slide is a subset of the previous slide. It is focused on Front-end only and then Front-end by segment and you can see the different colours represent memory, logic and foundry segments. The main message here is that in two thousand nine the segment that still experienced growth was foundry but the others did not. In two thousand ten the growth was really driven by foundry, especially by foundry and memory and within memory especially DRAM. Flash did also grow but DRAM grew much faster. And you see the dollar recovery. We grew back from around twelve billion US dollars to a little over thirty billion US in two thousand ten. We are still in the Wafer Fab Equipment segment not back at the two thousand seven levels. – Assembly and packaging. So in this segment, the Back-end segment of the market, also a strong recovery took place in two thousand ten, increased by one hundred and twenty-four percent. The growth occurred in both IDM's, so device makers and the Subcons and the LED market was also very strong in the second half of two thousand nine and two thousand ten. In the Back-end you see that the two thousand ten levels did surpass the two thousand seven levels again. \_\_\_\_\_

So the next slide we will discuss, we will show you and start to share how did ASM do in this changed and improved industry climate. So first of all revenues on a year-on-



year basis grew by over hundred percent. In Front-end we grew by eighty-three percent year-on-year, strongly driven by especially memory and foundry and from a product point of view strongly driven by ALD or plasma enhanced ALD and EPI. In Back-end we increased by one hundred and sixteen percent year-on-year and both in Back-end IC/Discrete and LED contributed to that growth. We concluded the year with a backlog of almost five hundred million euro which represents one point four times Q four sales. EBIT margin was twenty-eight percent that is compared to only six percent in two thousand nine, so we show a clear improvement and also the EBIT margin improvement in Front-end on which we will come back later, contributed in a significant way to that recovery.

Cash flow from operations increased to a level of two hundred and sixty million euro in two thousand ten and net earnings having been negative of over hundred million in two thousand nine are over hundred ten million positive in two thousand ten and Front-end became profitable again in Q four. So this shows in a graphical format the historic development of the group. It shows the track record of the company in terms of sales and EBIT since two thousand seven. You see improvements in all quarters in two thousand ten and then in the first quarter, we also included the first quarter of two thousand eleven and we do that also in subsequent slides since Q one has already been made public at the end of April. You see sales growing further and you see a small adjustment in EBIT, that has to do with – as we explained also with the Q one results – with the seasonality effect in the existing Back-end business, so that is excluding the new surface-mount technology business that we will talk to in a little bit more, but it also included the healthy EBIT contribution by Front-end which further improved in Q one and the first contribution in terms of absolute positive EBIT of our surface-mount technology group in Q one. But still the mixed impact drove the EBIT down since the existing Back-end business EBIT contribution is larger than of Front-end and SMT together.

So let us look at now the P&L of Back-end of the group, so the group Back-end and Front-end specifically come later, but of the group in a little more detail. First of all I would just like to highlight a few items. Net sales again improved from five hundred nineteen million euro to over one point two billion euro in two thousand ten, secondly net result again improved from minus hundred and six million euro to positive one hundred and ten million euro in two thousand ten and also EBIT. EBIT, excluding restructuring as you can see, the EBIT margin improved from six point three percent to almost twenty-eight percent the end of two thousand ten.

Let us now look a little bit beyond the year and look at how the company evolved further into the new year in Q one, that is the column most on the right. You can see also sales on a quarterly basis improved further from three hundred fifty million euro to over four hundred, four hundred thirty-two million euro to be exact. That is also because we included over hundred million euro in SMT, that new surface-mount technology good that we acquired from Siemens we included that in the numbers of Q one. Then subsequently you see on OpEx so SG&A and R&D, it did increase but it only increased in Q one because of the new activity that was added to our consolidated P&L as of Q one. Then on an EBIT level you see that compared to Q four the EBIT margin went down from around twenty-nine and a half percent to



twenty-one point six percent, that is a reduction. We would like to emphasize here that has to do again with that same effect that the existing Back-end business contributed less to the sales in Q one and that part of the business has the strongest EBIT margin. But it was still around thirty percent. And then at the same time Front-end reached in that quarter an old time high EBIT margin of sixteen percent and the SMT unit immediately contributed although it had a lower EBIT margin, it immediately contributed as of day one to the bottom line of the company and it had an EBIT margin of around ten percent. \_\_\_\_\_

So the last thing I would like to say about this slide, it has a lot of numbers, we will not have a lot of slides with a lot of numbers, it is the restructuring expense line item. What you see is that we had over sixty-two million of restructuring cost in two thousand nine reduced to a little over ten million euro in two thousand ten and what you see is that the first quarter of two thousand eleven, the restructuring expenses are zero because the PERFORM! program in Front-end came to close. I will get back to that later. \_\_\_\_\_

So let us now move on to working capital. We increased our working capital in absolute terms in Front- and Back-end due to higher activity levels. In terms of days on the right hand side, we at the same time went to a healthy reduction compared to the start of two thousand ten with the strongest improvements in Front-end and at the end of Q one the days' performance was around seventy days. \_\_\_\_\_

Cash flow. Cash flow, a few things to highlight, net cash from operating activities increased from sixty-two million to almost two hundred and sixty million, so that is good. Net cash, the investments increased from fifteen million to over one hundred million. The biggest investor is our Back-end operations, a lot of activities in the Huizhou area, investment in new capacity there and then net cash from financing changed from ninety million positive to one hundred and twenty-three million negative in two thousand ten. That had to do with the fact that in two thousand nine we issued a convertible and in two thousand ten we bought back a big amount of convertibles out of the market. So in Q one two thousand eleven which you can see the main thing we would like to emphasize there is that you see that the net increasing cash went up compared to Q four. Q four the increase was twenty-seven million and it was a hundred and twenty-five million in Q one that the cash position increased. \_\_\_\_\_

In two thousand ten bookings in both Front-end and Back-end reached an old time height and the Book-to-Bill ratio in two thousand ten was one point two and still in Q one it was one point zero for both parts of our business and the backlog grew to five hundred and eighty million euro in Q one two thousand eleven. That is again including the new surface-mount technology business. \_\_\_\_\_

So what we want to show here is that our commitments we made, commitments for two thousand seven, two thousand eight and two thousand nine and that we extended by the way in two thousand ten for another two years, to use the dividend stream of ASMPT for only four purposes. Either to buy back ASM shares, to buy back ASMPT shares, to strengthen the balance sheet by buying back convertible bonds or pay cash dividends to ASM shareholders. We have always stuck to that commitment that we made to you as our shareholders. As a result we created basically over one hundred and eighty million euro shareholder value in the last four years and with buybacks of



existing convertible bonds being the most important dimension as you can see in this overview. \_\_\_\_\_

How did the ASM share price develop in two thousand ten? As you can see here our share price increased thirty-six percent in two thousand ten and we are very happy for you, our shareholders, that that has been the case and it has been increasing further in two thousand eleven and when we compare ourselves with just a few sector companies, ASML, Novellus, Applied Materials then we can only conclude that we were the second best performer in two thousand ten of that group of four and that you extend the comparison up to let us say mid-May of this year then our performance is the best of all four companies. If you not only look at let us say the last twelve to eighteen months but twelve to seventeen months, but also look at the last five years then you can see that the ASM share price increased over one hundred percent compared to two thousand six and if you again take into account the data point that we chose, that was one and a half week ago, a little more than a week ago, then we were the best performer of all four companies, the same companies that I mentioned earlier. \_\_\_\_\_

So finalizing the overview of the company as a whole before we go into Front-end and Back-end in more detail, is we made progress on global sustainability in two thousand ten. First of all health and safety, we had active safety programs in Front-end and also on areas like Lock-out Tag-out, that is shut off and shut on procedures on our tools which are very, very important to focus on and also ergonomics, especially to address back strain related issues. Just to mention a few things, we also achieved to continue to low recordable case rates in Front-end and also in Back-end as you can see. \_\_\_\_\_ Environment, that is also a focus. For example we designed our FEMS expansion, our Front-end Manufacture in Singapore expansion that we went through in two thousand ten in such a way that we achieved nineteen percent lower annual electricity power consumption. Also our focus on waste programs and recycling improved further in three locations of Front-end throughout the year. \_\_\_\_\_

If you look at it from a product point of view our focus on LED products in Back-end contribute to lower power consumptions in our society and we have in both Front-end and Back-end, we have a product that contributes to the automotive hybrid industry demand that is out there at this moment. The company is also assessing its possibilities in the future in the solar market. So from a code of conduct point of view we selected basically a group of key suppliers in a Front-end itself, let them do, invited them to, self assessment on ethics and labour policies and we received those feedbacks towards the end of two thousand ten when we are defining now how to follow up on that in the best way. Finally one more item to emphasize is that we aim to have a corporate social responsibility implementation plan available towards the end of this year. \_\_\_\_\_

Let us now get to our Back-end results in a little bit more detail and also on the product highlights of that part of the business. \_\_\_\_\_

So this slide shows you that looking from two thousand six up to now our Back-end sales and profits reached top levels in two thousand ten and as addressed when discussing the group results EBIT decreasing in Q one two thousand eleven due to seasonality of the existing business and mix. \_\_\_\_\_



So P&L of Back-end, in a little bit more detail. A few things to highlight, net sales improved from four hundred and thirty million to over nine hundred million in two thousand ten, EBIT improved to over three hundred million in two thousand ten and another thing to highlight is that if you look at two thousand eleven, Q one, you see the net sales further improving from two hundred and fifty to three hundred sixteen million euro, that includes of course the top line of SMT and that shows that the powerful edition of that part of the business. And also if you look at the EBIT, indeed we addressed that earlier, dropped from thirty-five percent to a little over twenty-three percent. Again that had to do with seasonal effects of the existing Back-end business. At the same time we observed that the SMT business contributed immediately to the bottom line within an EBIT margin of around ten percent. We have gross margin place programs, improving programs in place for the SMT market to improve those going forward substantially. \_\_\_\_\_

So bookings and backlog for Back-end, my chart showing that the Book-to-Bill in two thousand ten was one point two and Q one two thousand eleven the Book-to-Bill was around one point zero. That was an important recovery compared to the Book-to-Bill in Q four two thousand ten when it was only point five. You can see also in Q one PT ASM-AS, so the SMT unit is included and we ended Q one with a backlog of four hundred twenty million euro in our Back-end operations. \_\_\_\_\_

So we have mentioned thus SMT, the so-called surface-mount technology acquisition a few times going through the financial results. Let us summarize now for those among you that are not that familiar with that new business, a few of the facts, a few of the activities that we went through. So we formally acquired the unit in January of this year. The unit was immediately EBIT accretive in Q one and the purchase price accounting approach will lead to one of profit, expected to be recognized in the second half of two thousand eleven and a very important item to emphasize: there is a project team in place to further improve gross margins in the coming years through the existing Back-end low cost manufacturing and supply chain infrastructure in Asia. We expect to see the first results of that not earlier than the end of this year, probably more visible, very likely more visible as of Q one of next year. \_\_\_\_\_

Market synergies between surface-mount technology and the existing units will be addressed later. \_\_\_\_\_

Now let us look at the Back-end products in a little more detail. You see IC manufacturing, that is the IC/Discrete, the device segment that we focus on and in the middle column that says application, the main message here is that the company, the Back-end operations, we are known for our broad product portfolio that we have. We are number one in the equipment market there qualified by most IDM's and subcontractors and are known for our strong local service and support organization especially in all of the Asian countries. \_\_\_\_\_

In LED manufacturing we are in the process of building a similar broad range of products, that is what you can see there and we already established ourselves as the number one in the bonding market in LED so far. We are known for providing total solutions there. I will give an example of that in a minute. As of two thousand eleven we enter the market of placement tools and we are so far the number three in that market with a number one position in Europe. \_\_\_\_\_



So let us now provide a little bit more colour on ASM's Back-end state of the art products. What you see here, this is an example of our full product offering for LED backlight customers. The backlight market is really a big market. It is a market for LED's for televisions and for displays. What you can see is that we provide map source sorters, that is at wafer level, LED die bonder, wire bonders, coating, phosphor coatings and then LED sorters as soon as the LED is ready. \_\_\_\_\_

Then another example is in power electronics. The demand of power electronics is increasing, especially in segments like hybrid cars. Also power electronics need in conventional cars is increasing. Solar energy is another example. The last example is mobile displays and devices, also power management is important there. Battery usage, the longer you can do with the device, that is what consumers want. This year we expect in Back-end to pay more focus to this part of the market than last year. Last year we had to focus on so many different things because of the huge demands in many, many segments. There are two examples here in eClip bonder and a wedge aluminium wire bonder. \_\_\_\_\_

So the last example that we would like to share with you to provide a little bit more colour on where our Back-end products are used, is memory cards. Memory card market as you know, is in high demand. If you look at for example smartphones, camera's, that is where these cards are used and it is also important in making memory cards the handling of the thin dies, because you want to use very thin chips, thin dies there and you also want to have the capability to stack them, to put them on top of each other in the same package. This is an example of products that accommodate those needs very well. \_\_\_\_\_

So what has changed over the last year in Back-end? ASMPT continued to grow faster than the market. We continued our number one position and we successfully expanded in LED and we entered the adjacent surface-mount technology market, focus on, enabling that part of the organization to make use of ASMPT's low cost manufacturing knowledge and its low cost supplier base and that all meant to step by step improve the gross margin of that part of the business. And last but not least also enable ASM-AS to enter ASMPT Asian marketing infrastructure, to use that infrastructure to increase market share of that product line in Asia. \_\_\_\_\_

So let us conclude our Back-end overview by reviewing ASM's Back-end competitive advantage. Cost is the most important factor in the Back-end industry. ASMPT provides the lowest cost solutions to customers. We do that through our longstanding vertically integrated business model. \_\_\_\_\_

China is a fast growing market in Back-end. ASMPT has the largest customer base in China. LED is a strongly growing market with highest future growth potential and last but not least SMT provides further growth opportunities as we addressed earlier. \_\_\_\_\_

So let us now take a closer look at Front-end, Front-end results and Front-end developments. We would like to start the Front-end overview by mentioning that we finalized our PERFORM! program. Our PERFORM! restructuring program and to help refresh the memory of some of you that maybe are not that familiar with that program, PERFORM! was really about improving Front-end's financial performance to establish a company that through the cycles of this industry can stay financially healthy. Also changing the organizational structure from regional to a global company and





strengthening commercialization - bring the voice of the customer to the highest level of the ASM Front-end organization - and focus on improve the operational excellence and financial accountability in the organization and doing that an even stronger further enhancing technological leadership that the Front-end company part of the business has in the industry. \_\_\_\_\_

So what has changed as a result of this restructuring over the last two years within Front-end. We significantly reduced the operating break-even level, we basically cut it in half and one element was that we reduced our cost level by forty percent versus the Q four two thousand eight run rate. We consolidated manufacturing to one location in Singapore, literally next to our Back-end facility, further streamlined R&D, product management, G&A and key customer penetration. The PERFORM! program was not only about cost cutting, we also improved, made key customer penetrations as a result of that stronger commercial organization that we spoke to a minute ago and further saving opportunities are still there to global procurement, locals and local sourcing. This all resulted so far into a Front-end gross margin increase from twenty-eight percent in Q four two thousand eight to around forty percent for already four quarters in a row in Front-end. \_\_\_\_\_

So this slide basically shows you the actual restructuring cost of the activities as defined within the PERFORM! program. What it shows is that it ended up being substantially lower than originally announced. So looking at the total restructuring expenses they were originally communicated, when we did that we did a separate communication on that in July two thousand nine, we announced a guidance of sixty/seventy million euro, the ultimate cost were only forty-six point nine, well still a big amount but lower than the guidance. Total out of pocket cost were forty-two million versus the guidance of fifty to sixty million. Cash impairments of assets with guidance ten, only four point six million was spent on that and then apart from those restructuring expenses we also announced that we would go through adjustment in terms of impairment of inventories, guidance was twenty/twenty-five and the ultimate outcome was twenty-four million. \_\_\_\_\_

So this graph shows you the historical development of the Front-end sales and EBIT since two thousand six. The bullet speaks for itself, the Front-end continues, the profitability improvements with that substantial reduction of the break-even point. \_\_\_\_\_ Also there, the same as at Back-end, let us now look at the Front-end P&L in a little bit more detail, net sales improved from one hundred sixty million to over two hundred and ninety million euro in two thousand then. \_\_\_\_\_

OpEx, we held OpEx under control in two thousand ten. EBIT reversed from a sixty million loss in two thousand nine to a twenty-seven million positive result in two thousand ten and our gross margin, again you see it here on a quarterly basis, our gross margin four quarters in a row performance of around forty percent. You also see the EBIT further improving, going into Q one from fourteen percent to sixteen percent, sixteen percent by the way, we never in the history of Front-end achieved a EBIT margin of sixteen percent. We were also cash flow positive operating and a total cash flow positive in Q one. We would have reached that point even two quarters earlier if we would not have gone through a substantial sales growth in those last two quarters in two thousand ten because you see here, sales improved from around fifty million at



the beginning of the year to over hundred and sixteen million in Q one in two thousand eleven. \_\_\_\_\_

And then last but not least on this slide bookings, bookings were one hundred and twenty million in Q four and stayed stable at that level in Q one, Book-to-Bill one point zero and restructuring expenses as you can see, indeed were zero as of Q one in two thousand eleven. \_\_\_\_\_

So let us take a look at the Book-to-Bill we spoke about. Main message here that front end backlog increased from fifty million to around one hundred and sixty million at the end of the year and stayed at that level in Q one two thousand eleven. \_\_\_\_\_

So let us now look at the Front-end products in more detail. First of all we see the market now really transitioning from the forty-five nanometer node to thirty-two, twenty-eight nanometer node and beyond, for example for the logic leader already to twenty-two nanometer node at this moment in time. These nodes by the way are really linked to logic and foundry, in memory a transition is ongoing now to three X two X and beyond three X DRAM two X flash. \_\_\_\_\_

Our Front-end products are enabling products in that change of nodes and the best example is ALD. ALD stands for Atomic Layer Deposition, it is the most advanced form of deposition that you can use and we have two flavours ALD, Thermal ALD and PEALD which stands for Plasma Enhanced ALD and basically having two flavours increases the potential usage of ALD in the market. We are leader at this moment, we are perceived as a leader in High-k gate technology ALD and we are number one in that part of the market and we made inroads into memory besides logic and foundry, logic is the historic fence of the company, we made inroads into memory with our so-called SDDP application of PEALD. SDDP stands for spacer defined double patterning. \_\_\_\_\_

Also Epitaxy, as part of these node transitions we offer so-called NMOS and PMOS solutions in the Epi arena and ASM is one of only two top vendors in that segment of the market. \_\_\_\_\_

We offer PCVD and are leader in extreme so-called Low-k films and overall we are one of the only three top vendors in the PCVD segment. \_\_\_\_\_

And finally last but certainly not least, diffusion furnaces, smallest footprint per reactor and we are supplier of choice with leading IC manufactures. In many of our products we have a very strong IP. \_\_\_\_\_

So this slide shows ALD as stated earlier is an important part of our Front-end product portfolio. This overview provides further evidence of ASM's strong positions in that part of the industry. We are working with all the top IC manufactures in the world at this moment of time. In logic, in foundry and memory, that is a big, big change compared to a few years ago. And the set of applications of ALD is quickly expanding. As a result of that sixteen key customer penetrations we made over the last eighteen to twenty-four months, penetrations defined as either a new application with an existing customer or really a new customer and we have to take into account this as a very meaningful significant achievement because this industry is not known for hundreds of customers but only tens of customers. \_\_\_\_\_

This overview shows you that the largest players in our industry in time are representing a larger portion of our Front-end revenue. This is important given the



overall CapEx spending trends in the industry. Key developments that contributed to this achievement is that the diversification of customer base from logic to memory and foundries that I mentioned before, the weight of Asia is growing and still no customer represents more than twenty percent of our revenues. \_\_\_\_\_

Finalizing our Front-end overview looking at ASM Front-ends competitive advantages. First of all ASM Front-end pioneered ALD technology in nineteen ninety-nine and we have been able to translate that technological advantage into really becoming the incumbent within the leaders of this industry. We view that we have a strong time advantage over competition. Secondly, we are one of the two leading suppliers of low-k films and in Epi we are also one of the only two global suppliers and in two thousand ten in Epi our most significant success was that we grab market share in the so-called analogue power market and we also issued a separate press release on that some time ago. \_\_\_\_\_

In our vertical furnace segment leading IC manufactures in the world are our customer. \_\_\_\_\_

So let us now close this presentation by addressing the market outlook and share some conclusions with you. We showed a different version of this also last year but this chart and fully updated by Gartner shows you the key applications that drive growth of semiconductor demand. It shows it by compound annual growth rate percentage between two thousand ten and two thousand fifteen and by revenue by two thousand fifteen and it clearly shows that smartphones and media tablets are the strongest drivers for growth in the next few years. It also shows the significance of LED. \_\_\_\_\_

So this subsequent slide shows you that through the yellow marked areas you can see that ASM's new technologies both in Front-end and Back-end are well positioned to supply the equipment to manufacture semiconductors and LED's in the high CAGR and/or high revenue segments of the market. So that is good, good for all of us in the years to come. \_\_\_\_\_

Specifically related to the assembly and packaging equipment market Gartner predicts for the IC equipment segment a market growth in two thousand eleven of around five percent. Our opinion is that the equipment for LED's may not be fully reflected in this Gartner forecast at this moment in time but the market growth in two thousand eleven is five percent as predicted by Gartner at this moment in time. \_\_\_\_\_

For SMT we would like to make a comment that by getting into the SMT market it adds about four billion dollars of served available market to ASM's Back-end exposure and for ASM specific, but not specific for two thousand eleven we will be focused to improve our market position in South East Asia with currently our high-end surface-mount technology products, we will be focused on gross margin improvements for the existing products and beyond two thousand eleven, that will take a little bit more time, we plan to add low-end tools to the product portfolio of the surface-mount technology business. \_\_\_\_\_

Here we show projections from Morgan Stanley on the LED demand for the next few years. It shows that also after a strong two thousand ten further strong growth is expected in the years to come in LED. LED is replacing fluorescent lamps in backlighting of TV's and then displays of course will keep creating demand but also



years of strong growth are expected according to Morgan Stanley when LED's penetrate the larger general illumination market. \_\_\_\_\_

Looking at the Front-end markets in more detail this overview shows by the way, this is focused on deposition market, again the strong recovery in two thousand ten and also likely according to VLSI that the market by two thousand fourteen is likely to surpass the two thousand seven levels. It also shows here on the right hand side of the bar chart that the areas that ASM Front-end is active in, are expected to grow faster than the rest of the deposition market. \_\_\_\_\_

So now looking at the Front-end market in a different way, let us look at the Wafer Fab Equipment. So that is not only deposition, that is the whole Front-end capital equipment market from a different angle, by technology node and then this especially shows the growth in the advanced technology nodes. The share of the thirty-two nanometer and twenty-two nanometer nodes of total equipment spending is expected to strongly increase, according to Gartner, in two thousand eleven and two thousand twelve. So we believe to be strongly positioned for these new technology nodes with, for example, our ALD products. \_\_\_\_\_

Our short term company financial outlook for Q two as included in our Q one company press release that we issued the last end of April was as follows. Based upon the current backlog and our current visibility for Front-end operations we expect a single digit growth in the second quarter of two thousand eleven, at constant exchange rates and we expect lower bookings for Q two than in Q one. Despite this we expect two thousand eleven to become a strong growth year for Front-end operations. For Back-end we made a statement that we expect a solid quarter given our strong backlog assuming limited end-market demand disruption caused by the Japanese earthquake. So now I come to a summarizing slide of this presentation. ASM International, a unique semiconductor equipment vendor providing both Front-end and Back-end equipment. Front-end grows driven by leading positions in fast growing ALD, Plasma ALD and Epi market segments. Significant improvements in Front-end profitability made after a successful implementation of the PERFORM! program of the last two years. Based on all of that we issued a proposal to all of you today to start paying a dividend of forty euro cents a share. Back-end continues to be a top player in this segment and finally significant Back-end long term growth opportunities in the new areas like LED and adjacent areas like surface-mount technology. I would like to thank you for your attention to this presentation. Thank you very much. \_\_\_\_\_

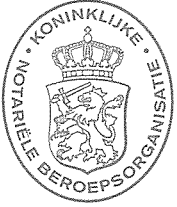
(Voorzitter) Dank u wel. Voor wie van u het nog niet duidelijk was, moet het na deze presentatie een stuk duidelijker geworden zijn, maar desalniettemin is dit de gelegenheid om vragen te stellen. Wilt u als u een vraag wilt stellen beginnen met uw naam te noemen en daarna uw vraag te stellen? \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Van de Burg. In de eerste plaats, we krijgen nog te horen het aanwezigheidspercentage. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dat komt. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Ik wil de heren Del Prado feliciteren met het mooie resultaat. Ik heb altijd in ASMI geloofd en het begint nu naar voren te komen dat het eruit komt, maar ik heb nog een paar vragen. \_\_\_\_\_

Allereerst, ASMI heeft vele octrooien en mijn vraag is: kunt u ook octrooien uitbaten



zonder ze zelf te gebruiken? Dat u ze dus als het ware verhuurt? Heeft u in het afgelopen jaar nog octrooien ingediend? \_\_\_\_\_

Het tweede is: wat is het verschil tussen ASMI en eigenlijk als je het vergelijkt met ASML, een klein duimpje is, maar als je hoort wat ASMI allemaal kan, dan zou ik graag willen weten, wat is het verschil tussen beide bedrijven afgezien van de grootte? \_\_\_\_\_

Dan heb ik gezien: in Rusland doet u niets, dat is toch ook een grote economie. Zijn er nog plannen om ook een keer Rusland binnen te trekken? \_\_\_\_\_

Dan was Siemens zo dom en u zo slim door dat bedrijf te kopen voor een redelijke prijs. Het is onbegrijpelijk dat u die slag heeft kunnen maken. Wat waren de achtergronden daarvan? \_\_\_\_\_

Het verschil tussen de waarde van Back-end los en ASMI met Front-end erbij, hoe ver staat dat nog van elkaar af? Dat was altijd een groot probleem, ik denk dat dat aan het goed komen is, maar wat is het verschil? \_\_\_\_\_

Dan Intel, is dat nog een grote klant van u? Wat zou er kunnen gebeuren als Intel een knock-out bod zou doen op uw bedrijf? Zou u dan zeggen: neen, wij hebben nog zoveel perspectieven, daar zullen wij nooit op ingaan maar dat zou ik ook nog graag willen weten. \_\_\_\_\_

Ik denk dat ik aan het einde van mijn vragen ben. \_\_\_\_\_

Front-end maakt nu winst, is dat de eerste keer dat er echt winst is gemaakt of is er in het verleden ook een winstje gemaakt en ik heb begrepen dat de winsten van Back-end niet meer gebruikt zullen worden voor onverhoopte verliezen bij Front-end. Dat waren mijn vragen. Dank u. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank mijnheer Van de Burg. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Ja. Goed mijnheer Van de Burg, dank voor uw vragenlijstje. Het is een heel breed spectrum dat u adresseert. Eerst de octrooien. Octrooien uitbaten, dat doen we inderdaad op bepaalde gebieden maar we stellen ons altijd de vraag: het is altijd beter op het moment dat we daar zelf geld mee kunnen maken. Als we dat kunnen doen, doen we het niet maar in sommige gevallen doen we het wel. Als het gaat om: heeft u ook nog octrooien ingediend? Ja, wij hebben een apart IP-programma, daar zijn aparte mensen voor in de organisaties, er zit ook iemand hier in de zaal die daarop gefocust is waarmee we onze R&D-organisatie continu drijven om IP te blijven indienen omdat het niet alleen een heel belangrijk offensief medium is maar het is ook een heel belangrijk defensief medium. Dus daar zijn we heel erg op gefocust, er zijn ook incentive programma's voor voor onze R&D-mensen om dat te doen. \_\_\_\_\_

Dan ASML/ASMI. ASML: u weet dat Arthur del Prado heeft aan de basis gestaan van ASML en ASML is eigenlijk gevormd uit ASMI en Philips destijds en het is destijds gevormd omdat beide producten complementair aan elkaar zijn. Dus je hebt zowel als klant producten van ASML nodig, de lithografische stepper, nu scanner, als onze apparatuur, dus een klant heeft ons beide nodig. \_\_\_\_\_

Rusland, Rusland is een markt die wij heel goed in de gaten houden maar Rusland is gewoon qua ontwikkeling in deze industrie niet zo ver als Amerika en veel Aziatische landen. Dus daarom is onze markt daar op dit moment relatief beperkt. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Siemens, ik denk dat ik het met u oneens ben over het feit dat Siemens



dom is. Siemens heeft haar eigen bedrijfspolitiek, daar passen sommige activiteiten wel in en sommige activiteiten niet in. SEAS had zijn eigen track record en het past goed bij ons en er moet nog heel veel in gebeuren zoals de heer De Prado net verteld heeft. Het past goed bij ons en daarom is het tot stand gekomen. Het woord dom zou ik hier zeker niet gebruiken. Als ik Siemens zou zijn geweest en naar de totale portefeuille kijk was het heel goed te begrijpen waarom SEAS te koop kwam. ——— Het volgende punt had met Back-end en Front-end te maken, die moet jij even doen. – (Del Prado) Front-end, Back-end. Ik denk dat de discussie in eerste instantie veelal getriggerd is tussen Front-end en Back-end waar u aan refereert. Die is vooral getriggerd door het feit dat men van mening was: kan Front-end wel op eigen benen staan, want Front-end moet steeds gefund worden door de resultaten van Back-end. Ik denk dat het belangrijkste in onze ogen, van de mensen hier achter de tafel, dat Front-end heeft laten zien nu dat zij de structuur en de organisatie hebben ontwikkeld waarmee het op eigen benen kan staan, waarmee het in ieder geval through the cycles financieel healthy kan zijn. Dat is heel belangrijk maar het is daarnaast zo dat er heel sterke operationele synergieën zijn geweest de afgelopen jaren al tussen Front-end en Back-end. U heeft gezien, onze Front-end manufacturing Singapore-locatie waar alle productie van Front-end nu plaatsvindt, is letterlijk een buurman van Back-end en er zijn heel veel operationele synergieën, informele synergieën die daar plaatsvinden en ook op technologisch gebied zijn er interessante ontwikkelingen waar beide delen van het bedrijf in samenwerken en dat is niet een one way street, het is een two way street. Dat zijn dingen die langzamerhand in de tijd meer vorm zullen krijgen en op een gegeven moment zal er ook wel meer van zichtbaar worden voor de buitenwereld. ———

(Van de Burg) Maar is Back-end nog steeds meer waard dan het geheel? ———

(Voorzitter) Ik denk dat u een berekening moet maken waarbij u de aandelen die op het ogenblik nog in de convertible zitten en de convertible zit heel zwaar in de plus voor diegenen die hem gekocht hebben en die dus ongetwijfeld een convertible die nu nog uitstaat in aandelen zouden omzetten als dat vandaag verplicht was, dat u die erbij moet tellen en dat u dan op een waarde van Back-end via een systeem waar zoals u weet ik het volstrekt mee oneens ben, want het zijn twee dingen van elkaar aftrekken die niet helemaal vergelijkbaar zijn van ruim onder de honderd miljoen komt, vroeger was dat vijfhonderd miljoen, dus het gaat de goede kant op. ———

(Van de Burg) Maar nog steeds is Back-end meer waard dan het geheel? ———

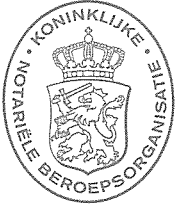
(Voorzitter) Ik ben met het rekensysteem dat u als basis neemt het niet eens, dus ik kan daar niet positief op reageren. Er zijn hele series analisten die beschouwen Back-end als te hoog gewaardeerd. Er zijn analisten die vinden Front-end te laag gewaardeerd. Er is geen waardering van Back-end apart van Front-end, behalve Back-end en het totaal, dus ik denk dat ik het met u oneens ben, in elk geval ———

(Van de Burg) Maar Back-end is toch genoteerd in Hong Kong? ———

(Voorzitter) Ja, dat klopt, Back-end is bekend. ———

(Van de Burg) Dan hoeft u maar te vermenigvuldigen! ———

(Voorzitter) Ik heb u uitgelegd dat ik het met het systeem niet eens ben. Het is van vijfhonderd miljoen naar onder de honderd miljoen gegaan, aannemende dat we de aandelen van ASMI meenemen die in de convertible zitten en daarmee is er een



enorme voortgang gemaakt in die betekenis. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Ja, want ik zie ook ASMI als een slapende schone die nog steeds mooier gaat worden. Dus wat dat betreft heb ik daar geen problemen mee. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Iedere aandeelhouder is geneigd om zelf een mening te vormen en dat is heel plezierig voor deze vergadering, dan kunnen we wat van elkaar leren. \_\_\_\_\_

U hebt nog een vraag over Intel als klant. Ja, knock-out bod, wij zijn ons nergens van bewust, dus ik kan u daar absoluut geen antwoord op geven. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Ja, maar als dat zou komen? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ik kan u daar geen antwoord op geven. Er is geen knock-out bod, het is geen punt van discussie en als zodanig kan ik u dus geen antwoord geven, want dat is een geheel theoretische vraag. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Dat is oké, we zijn in elk geval op de goede weg en daar gaat het om. –

(Voorzitter) Het gaat erom of het bedrijf op de goede weg is, dat is buitengewoon belangrijk. Wie wil er verder een vraag stellen? Gaat uw gang. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dank u voorzitter, Jorna is de naam en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters, de VEB. Die Front-end divisie blijft ons bezig houden. U heeft uw eigen berekeningsmethoden om te kijken hoe de waarde zich ontwikkelt, daar hebben we net kennis van genomen, maar ik hoorde van de heer Del Prado net eigenlijk nieuwe ontwikkelingen schetsen en ik zag met name dat de brutowinst, operationele winst, vertoont een mooie performance en ook in het eerste kwartaal stijgt die door. Maar wat nu eigenlijk wel belangrijk is: hoe zit het met de nettowinst? De brutowinst gaat goed, maar welke nettowinst? Ik heb gezien dat er geen herstructureringskosten te verwachten zijn, dus dat soort dingen niet, maar mag je de conclusie trekken: brutowinst stijgt, dus we zitten straks ook met een nettowinst omdat die nettowinst van Front-end zevenentwintig miljoen negatief was in tweeduizend tien. Als u naar die cijfers kijkt van Front-end ligt dat dan boven uw verwachting, boven uw calculaties of onder uw calculaties of precies op schema? Hoe ziet u die verbetering in perspectief van uw eigen verwachting? Die verbetering, want ik heb begrepen uit de stukken dat in tweeduizend twaalf wij gaan praten over datgene wat mijn voorganger net als vraag stelde, van hoe gaan we met Front-end om, dat het heel belangrijk is of wij een jaar winst gemaakt hebben of niet, en als je naar die winst kijkt die nu eigenlijk zich aan het ontwikkelen is, operationele winst, is dat naar uw mening een voortkomend feit uit de boost met name die de markt heeft gehad door de smartphones en tablets en dat soort dingen of zegt u: neen, er zit echt een heel goede structurele component in, ook al zou die markt, en ik dacht dat net gehoord te hebben van de heer Del Prado door de cycle heen, als die markt weer tot andere niveaus gaat terugvallen, dan zien wij toch bij Front-end een goede ontwikkeling, winst. \_\_\_\_\_

En als u, dat is hypothetisch, dat weet ik, en ik weet dat u daar niet zo van geportretteerd bent, maar stel, stel, geen voorinformatie, maar stel dat u zou overwegen om Front-end in de verkoop te doen, denkt u dan dat u dan een gewillige bruid bent die iedereen zou willen? Zouden er veel kopers zijn voor het Front-end gedeelte? En heeft u dan niet één jaloerse vrijer, dat is Applied Materials waar u dan als eerste naar toe moet om te zeggen: ja, wij willen eigenlijk ons uithuwelijken maar wij komen bij je langs? Tegen welke prijs, hoe gaat die prijsbepaling dan? Maar misschien is dat allemaal te hypothetisch wat u betreft. \_\_\_\_\_



Dan dat Siemens-verhaal met die SEAS, daar heeft u zich tot verplicht dat u ook via ASMPT honderdtwintig miljoen aan werkkapitaal zou verschaffen, Siemens heeft dat meegegeven en die prijsbepaling daarvan, in de kranten heeft het gehaald één euro, maar ik denk dat er nog een aantal andere zaken zijn die u zou moeten betalen, zoals een pensioenaanpassing mogelijk, het verschil in werkkapitaal tussen dertig tien en het moment van overnemen, dat is dan zeven januari geweest en de nettokaspositie. Kunt u zeggen – en dat hoeft echt niet op de euro af of op de dollar ik weet niet welke het is geweest – hoeveel nu eigenlijk die overnamesom is geweest. Ook die synergie die u eigenlijk aangaf, kosten van grondstof, administratieve kosten, het netwerk dat ASMPT heeft dat SEAS kan gebruiken, al die synergieën, aan welk soort bedragen moeten we dan denken, heeft u dat voor u zelf, toen u die verwerving deed, een beetje ingecalculeerd zodat we dat dan een beetje kunnen gaan volgen? \_\_\_\_\_

Als ik een ander blokje heb dan is dat Levitech. Levitech daar bent u met de heer Arthur del Prado ingestapt als ASML, vijf miljoen heb ik gelezen maar wie heeft nu wat betaald? Die onderverdeling kan ik nergens terugvinden. \_\_\_\_\_

Die machine voor zonnecellen, is dat een diversificatie van de portfolio of is die machine ook in andere processen zoals de heer Del Prado net geschetst heeft, te gebruiken of gaat u echt in de zonnecellenproductiemachines? \_\_\_\_\_

Misschien een filosofie en gelukkig hebben we ook mijnheer Lobbezoo hier, dus wat dat betreft is er een hele hoop kennis in deze zaal, mag je zeggen – maar ik weet niet of ik nu misschien vloek in de kerk –: we hebben het eigenlijk altijd over ASML gezien die halfgeleidercyclus die een beetje op zichzelf stond, los van de economische ontwikkelingen die er waren, het had wel wat verband, maar het volgde toch vaak zijn eigen weg. Als je daar nu naar kijkt dan zie je dat we voorheen vaak de DRAM hadden, de geheugenchips, maar nu ook de logics en de flash chips en zelfs mijn hond heeft tegenwoordig een chip, dus het zit overal in. Ik kan nergens komen of er zit wel een chip in en is het eigenlijk niet een commodity nu geworden waardoor je kan zeggen: die halfgeleidercyclus bestaat eigenlijk in die zin niet meer, zoals we die kenden uit het verleden, maar het is eigenlijk: de halfgeleiderindustrie zal de algehele economische ontwikkelingen gaan volgen. Gaat die omhoog dan gaan zij mee omhoog want het zit overal in. Onderschrijft u die stelling? \_\_\_\_\_

ASML kwam langs: die hebben EUV, ultraviolet licht. Sluiten straks als zij daarmee op de markt komen, uw machines daarop aan of is dat, ik ben maar een leek in dit vak, dus wat dat betreft zeg ik onzin, ja, wordt er al geknikt, dus vergeet die vraag dan maar. \_\_\_\_\_

Dan had ik als laatste nog bij dit punt: het risk management. Bij risk management als eerste punt, het valt ook meteen op, daar staat dat we een probleem hebben met Lehman Brothers. Daar lagen stukken, u had een opdracht tot inkoop gegeven en toen bleek, toen Lehman Brothers omviel, dat er veel minder op de plank lag en dat u eigenlijk geroepen kan worden door de curator om nog inkoop te gaan doen of een bedrag over te maken of wat ook. Het is voor mij redelijk onduidelijk wat nu precies de positie en het risico van Lehman Brothers was. Dus als u dat kunt toelichten, graag. — (Voorzitter) Dank u, ik ben altijd verbijsterd over uw optreden in diverse aandeelhoudersvergaderingen waar u altijd een grote lijst van to the point vragen hebt in plaats van een grote lijst van vragen die wat minder belangrijk zijn. \_\_\_\_\_





Voor uw eerste vraag, brutowinst geef ik even het woord aan Peter als financieel directeur. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) In het eerste kwartaal hebben wij een brutowinst gerapporteerd van achttien komma zes miljoen voor de Front-end. De nettowinst die wij gerapporteerd hebben is zeven miljoen geweest voor de Front-end, dus dat is een aardige reductie van interest, kosten, belastingen en dergelijke. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Front-end boven verwachting. Vanuit de raad van commissarissen gezien vinden wij dat het zich beter ontwikkeld heeft dan we gedacht hebben en dat heeft te maken met het feit dat PERFORM! dat werd net genoemd, veertig procent kostenreductie met zich meegebracht heeft. Dat scheelt natuurlijk enorm. U hebt ook twee lijntjes gezien waaruit blijkt dat EBIT en omzet elkaar in de goede richting gepasseerd zijn. Dat is ook een heel belangrijke. Er is verschrikkelijk hard aan gewerkt, we hebben daar zeer veel waardering voor. PERFORM! zelf is achter de rug maar u moet zich realiseren dat het verder organiseren of reorganiseren en het in het Verre Oosten optimaal gebruik maken van onze vestiging in Singapore naast al die andere vestigingen en het verbeteren van het ex-Siemens gedeelte bij PT nog een hele hoop werk meebrengt. Overigens is dat niets bijzonders dat een bedrijf dat veel Research and Development doet en veel nieuwe producten heeft ook veel werk heeft. Dus ik denk dat we kunnen zeggen dat dit naar onze mening beter en sneller gegaan is dan we gedacht hebben, dat er nog veel te doen is en dat wij grote verwachtingen hebben voor wat het management hieraan gaat doen. \_\_\_\_\_

Verbetering tweeduizend twaalf. U zegt: is dat anders dan bij ASML? Het is niet de gewoonte om over andere bedrijven te praten, zoals u weet, in aandeelhoudersvergaderingen. Dus dat is altijd heel moeilijk om daar iets van te zeggen. Een ander deel van uw vraag was: heeft de markt zich verbeterd of heeft het resultaat van ASMI zich verbeterd door de markt of heeft het zich verbeterd door de reconstructie. Ik denk dat u rustig kunt constateren na de toelichting van de heer Del Prado dat het van beide kanten gekomen is, maar wij zouden zeker niet het resultaat hebben zonder PERFORM!, we zouden ook dit resultaat zonder marktverbetering natuurlijk niet gehaald hebben. Het is beide van groot belang. Nu was PERFORM! erop ingesteld dat we een veel mindere marktgroei zouden hebben dan we nu gezien hebben, dat moeten we er ook bij zeggen. \_\_\_\_\_

U kwam met een theoretische vraag over Front-end in de verkoop. Dat is net als bij uw vorige vragensteller niet aan de orde. Wij praten daar niet over, we denken er niet over. Er is een heel goede combinatie tussen Front- en Back-end. Het geeft een stevig bedrijf met een uitstekende financiering en in de loop van de jaren hopelijk een steeds verbeterend resultaat en als vertrouwen daarvan hebt u ons dividendvoorstel gezien. Anders, als wij dat niet geloofd hadden, had u natuurlijk in lijn met de vorige jaren geen dividendvoorstel gekregen. \_\_\_\_\_

Dan was de vraag tevens of wij Front-end als er iemand binnenwandelt, in overweging zouden nemen. Het antwoord is: er is niemand binnengewandeld en wij overwegen dit niet en wij overwegen het ook niet theoretisch en wij vinden de combinatie van ASMI zoals die nu is met twee sterke benen om op te staan, een heel goede. Er is veel samenwerking tussen die beide kanten aan het ontstaan. Het is een hoogtechnisch bedrijf en als er één les is met een hoogtechnisch bedrijf dan is dat, en



die kent u, is dat je een zekere omvang moet hebben wil je die hoeveelheid ontwikkeling kunnen doen en begeleiden. Het gaat ook terug naar de vraag over die octrooien en daarvoor heb je omvang nodig en de omvang van ASM zoals die nu is, staat toe om veel geld aan ontwikkeling uit te geven die dan weer de resultaten op termijn zal verbeteren. Overigens moeten wij ons natuurlijk wel realiseren dat die ontwikkeling essentieel is in onze marktpositie want anders raak je je heel goede marktpositie kwijt. Dus dat is dat verhaal. \_\_\_\_\_

Siemens, Peter. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Siemens, het werkkapitaalverhaal is een normaal verhaal dat we ook zien voor onze andere activiteiten. Wat we gezien hebben is dat we afspraken gemaakt hebben met Siemens, dat wij ervoor zorgen dat er altijd voldoende werkkapitaal in de onderneming is. Dat is niet anders dan wat wij ook voor onze Front-end en voor onze andere Back-end businesses doen. \_\_\_\_\_

De pensioenaanpassingen, de afspraak met Siemens is dat wij volledig afgestorte pensioenen krijgen op het moment dat de overname plaats heeft gevonden, dus dat heeft ook plaatsgevonden. Die verrekeningen vinden nu plaats met terugwerkende kracht tot zeven januari. Als er in de toekomst ooit pensioenaanpassingen zouden zijn, dan komt dat natuurlijk voor rekening van ASMPT. \_\_\_\_\_

We hebben afgesproken met Siemens, toentertijd, dat het werkkapitaal vastgesteld zou worden op een zekere datum, de datum van overgang en dat dat niet hoger of lager mocht zijn dan een bepaald bedrag. De verwachtingen nu, maar we zijn in de finale rondes om dat allemaal te regelen, is dat dat niet leidt tot aanpassingen. We hebben ook met Siemens afgesproken dat we de business overnemen zonder cash en als er cash, liquide middelen, in de onderneming zitten dat we die met hen zullen verrekenen. Zoals we dat ook in ons kwartaalverslag aangegeven hebben, zit er ongeveer een vijfenzeventig miljoen aan liquide middelen die we ontvangen hebben op het moment van de overgang en die verrekend zullen worden op het moment dat de finale verrekening met Siemens plaats zal gaan vinden en dat is te verwachten in de loop van dit jaar. \_\_\_\_\_

(Del Prado) De vraag over Levitech. Voor de details van de overeenkomst die gesloten is, moet u toch bij Levitech zelf zijn. Het is aan hen om details daarvan te discopen, maar wat wij kunnen zeggen is dat wij met name in datgene wat zij naar buiten hebben gebracht, we hebben alleen als doel om ons belang op peil te houden. Die onderneming is ontstaan uit een desinvestering van onze RTP-activiteiten naar buiten toe. Daardoor is Levitech ontstaan en wij hebben toen een belang overgehouden van een kleine twintig procent, negentien komma zoveel procent en in die overeenkomst gewoon ADP Industries is ingestapt hebben wij ons belang op peil gehouden. Dat is wat daar gebeurd is. \_\_\_\_\_

Met betrekking tot de zonnecellen. Ik heb de vraag begrepen als hoe belangrijk is die markt voor ons. Wij kijken gewoon rustig naar die markt en analyseren die markt en kijken waar er gewoon synergieën kunnen zijn tussen onze technologie en die markt maar we nemen daar geen overhaaste stappen in. We zullen het zeker alleen maar doen op het moment dat ze een gezonde bijdrage kunnen leveren aan de P&L. \_\_\_\_\_

Dan de laatste vraag voor mij op het bordje is de ASML EUV-activiteiten, in hoeverre raken die onze activiteiten en dan met name de Front-end activiteiten? EUV, het staat



voor Extreme Ultraviolet licht, en die ontwikkeling vanuit de lithografie is nodig om de steeds kleinere dimensies van een chip aan te kunnen zodat dat stuk van het productenpakket dat zij kunnen leveren wat klanten willen. Wij in Front-end, in het depositiesegment doen hetzelfde met Atomic Layer Deposition. ALD adresseert eigenlijk precies hetzelfde vanuit het marktsegment waar ASMI Front-end zich op richt. Dus het zijn technologieën die complementair zijn aan elkaar en allebei nodig zijn in Moore's Law, zal ik maar zeggen, bij onze klanten. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Peter, het risk management, Lehman Brothers en die vierhonderdduizend aandelen. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Dat is een redelijk complex verhaal, laat ik proberen om het zo simpel mogelijk samen te vatten. We hebben in tweeduizend acht Lehman Brothers de opdracht gegeven om een aantal aandelen voor ons in te kopen. Dat waren ruim tweeënhalf miljoen aandelen. Op het moment van faillissement hebben wij te horen gekregen dat er een tekort was van op die aantallen aandelen die zij voor ons aan zouden moeten houden maar dat zij daarvoor een bedrag op een aparte rekening voor ons gezet hadden van een kleine zeven miljoen dollar, om precies te zijn zes miljoen zevenhonderdachtenvijftigduizend dollar zevenhonderdzesennegentig. We hebben in november tweeduizend tien gehoord dat op dit moment de curatoren dat beschouwen als een concurrente schuld ten opzichte van alle andere schulden. We weten daarom op dit moment niet wat exact de positie is van die zes komma acht miljoen, we volgen dat erg nauwkeurig. Het was oorspronkelijk de bedoeling dat alle duidelijkheden daar zouden komen per eind tweeduizend tien, wat de curatoren in eerste instantie aangegeven hebben. Ze hebben inmiddels die tijd verlengd naar eind tweeduizend dertien, als ik het goed gehoord heb. Dus er is een onzekerheid daar, over dat totaal van die aandelen en die zes komma acht miljoen dollar die daar onderliggend ligt. Wat betekent dat in concreto? In concreto betekent dat wij, als blijkt dat die zes komma acht miljoen dollar niet terug kan komen, dat we dan de facto teveel aandelen afgewaardeerd zouden hebben, want dat was onderdeel van die tweeënhalf miljoen aandelen die we in de AVA van het vorig jaar afgewaardeerd hebben of dat we de mogelijkheid hebben om een aantal aandelen weer terug te kopen uit de markt. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Dan was er nog één vraag over die al voor een deel door de heer Kramer is beantwoord, dat gaat over die cyclus. Halfgeleiders volgen in toenemende mate de economische ontwikkelingen, bent u het daarmee eens? Wij zijn het er in zoverre mee eens dat je ziet inderdaad, dat the electronic content, de mate waarin elektronica en halfgeleiders vertegenwoordigd zijn in de overall society gemeenschap, zo groot is geworden dat je inderdaad ziet dat die in zekere zin meer zal volgen de, consumentenmarkten ook, maar tegelijkertijd heeft u elementen gezien in onze presentatie die los van dat staan, en daardoor zullen de industry experts zeggen dat die daardoor misschien ook wat minder heftig zal zijn, pieken naar boven en naar beneden, financiële crises en dergelijke uitgezonderd. Daarnaast heeft u in de presentatie heel duidelijk ingrediënten kunnen zien die los daarvan groeimachines voor het bedrijf zullen kunnen zijn en dat zijn in Front-end ALD, de ALD-technologieën om maar een aspect te noemen en in Back-end LED's en surface-mount technology, nieuwe markten die we daarin aangegaan zijn. \_\_\_\_\_



(Voorzitter) Ik denk dat we alle vragen beantwoord hebben van u. Ja, gaat uw gang. —  
(Daniel Parent) My name is Daniel Parent from Revelation Capital and I have a couple of questions. I want to congratulate the company on the fine turnaround in the Front-end business, we have had now four very strong quarters. I think management did a lot better than anyone expected several years ago, so hats off for that. I do believe now that Front-end is able to stand on its own two feet and could be an independent business and would be ascribed a much higher value in the market place given its sleeping beauty ask nature. The secular trends are very, very strong. However the negative valuation does persist today and over many years this board has taken quite dramatic steps, heavy handed steps, towards shareholders to resist the temptation or the desires of shareholders to break the company up and split it off. The dividend may help reverse some of this negative valuation perhaps, could help, could not, who knows, but my question is this: how long does the negative valuation have to persist before the board takes steps to address it? That's it. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Thank you. Dank u voor de waardering voor het feit dat het bedrijf het laatste jaar volgens u goed draait. \_\_\_\_\_

Kan Front-end onafhankelijk bestaan? Ik heb een opmerking gemaakt over de grootte die nodig is voor een bedrijf dat zich intensief met Research and Development bezighoudt en het is een interessante vraag om te kijken of Front-end daar groot genoeg voor is. Ik kan u uit mijn eigen ervaring zeggen dat ik vind van niet. Het bedrijf los gezien van het totaal, is denk ik te klein om die enorme hoeveelheid zeer vooraanstaande ontwikkeling te doen en wij geven twintig tot dertig miljoen euro per jaar uit. \_\_\_\_\_

Valuation, ja, het verschil tussen waardering als je het theoretisch systeem volgt. ASMI heeft een waardering X waarbij wij dan de aandelen die in de convertible zitten, duidelijk meetellen want die convertible zit zo sterk in het geld dat de aandeelhouders daar zonder meer naar aandelen zouden gaan op het moment dat die convertible kan worden ingewisseld hetgeen niet op het ogenblik het geval is nog en dan is het verschil inmiddels teruggelopen van boven de vijfhonderd miljoen een jaar geleden naar ruim onder de honderd miljoen, een berekening die u zelf kunt controleren en als het met Front-end zo gaat als wij gehoord hebben dan zal ongetwijfeld dit verschil kleiner worden. U moet wel meenemen dat de US dollar, en dat is Hong Kong dollar ook, daar ook een rol in speelt, dat is één ding en ten tweede moet u kijken naar wat de langere termijn waardering van PT is, dat is een tweede. U zegt dat er aandeelhouders waren, u zei shareholders en als zodanig ben ik met u eens, die wilden dat de twee delen uit elkaar gehaald werden, maar dat was niet de meerderheid van de aandeelhouders en dat moeten we ons goed realiseren, er was een groep aandeelhouders die de wens had om de twee bedrijven uit elkaar te halen. Die wens is in allerlei instanties afgewezen en we hebben gesteld dat we bezig zijn met het opbouwen van het totale ASM en daar blijven we bij. Het dividend, dat ben ik met u eens, zal ongetwijfeld het gat verder kunnen verkleinen. Dan moet u ook meenemen dat de belofte sinds tweeduizend zeven, uit mijn hoofd gesteld, dat wij het dividend van PT zouden gebruiken om de positie van de ASM-aandeelhouders te verbeteren. Daar is een sheet van geweest in de toelichting van de heer Del Prado waaruit blijkt dat wij het gehele dividend van ASMPT rechtstreeks doorgegeven



hebben aan de aandeelhouders van ASM. Dat was een belofte en daar hebben we ons tot nog toe keurig aan gehouden. Dat is als zodanig goed gelopen en dat heeft dus de positie van de ASM-aandeelhouders aanzienlijk verbeterd door het inkopen van de vorige convertible en alles wat er verder op de sheet te zien is. Dit jaar gaan we daar dus mee door en ik denk dat op termijn deze belofte wel zal vervallen want uiteindelijk kan je een bedrijf niet theoretisch in tweeën delen, maar op het ogenblik hebben we ons de laatste vier/vijf jaar keurig aan deze belofte gehouden en zullen we dat zolang die belofte loopt, en dat is in het jaar tweeduizend elf ook, ons daar netjes aan houden. Dat was het antwoord. \_\_\_\_\_

(Daniel Parent) I specifically asked how long will the discount has to persist before you start. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) If the discount is going down from five hundred minus to hundred minus, then we are on the right way but we have not set a time schedule for that. We try to get rid of the discount. On the other hand you have to realize that it is a Hongkong fund and a Dutch fund. \_\_\_\_\_

(Daniel Parent) That is true but it has been going on now for five years and I track it every day. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Then you must have seen that it improved a great deal over the last year and that is exactly what you wanted to happen, so we are on the way. \_\_\_\_\_

(Berghuis) Mijn naam is Berghuis. Ik vertegenwoordig het Kempen Orange Fund. Allereerst complimenten voor de behaalde resultaten voor zowel Front-end als ook Back-end. Ook de waardering voor het doorsluizen van het dividend en de belofte die daarin wordt nagekomen. \_\_\_\_\_

Mijn vraag ging eigenlijk over de meer lange termijn strategie van Front-end. Misschien dat u daar wat meer licht op kunt schijnen. Front-end blijft een relatief kleine speler. Dat werd door de heer Kramer al enigszins aangehaald ondanks de efficiëntieslag die gemaakt is. Mijn vraag is eigenlijk hoe u het op lange termijn ziet. Worden inderdaad de ASMPT-dividenden na tweeduizend elf gebruikt om de Front-end business te versterken of ziet u inderdaad de mogelijkheid om het doorpassen van het ASMPT dividend beleid om dat door te zetten in de komende jaren en dan vanuit de eigen cashflow voor Front-end acquisities te doen of is het zo dat Front-end wel groot genoeg is en geen acquisities nodig heeft om een speler van belang te worden of te blijven. Ik zou graag nog meer licht willen zien over de relatief kleine grootte van Front-end en hoe dat dan de komende jaren tot een grotere speler dan wel een continu winstgevende speler zal verworden. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u voor uw complimenten. Dat wordt zeer op prijs gesteld. De dividenden zijn tot nog toe gebruikt, zoals u terecht zegt, zoals beloofd inclusief tweeduizend elf. De acquisitie van het Siemens-deel in PT was voor ASM een geheel nieuw iets want dit bedrijf kent geen lange geschiedenis van acquisities of een geschiedenis met veel acquisities. Dat is zeker iets waarbij we in het licht van de situatie van het totale bedrijf niet tegen zullen zeggen dat ASM geen acquisities doet, dat zou volstrekt onjuist zijn. Ik zeg u er meteen bij om enige ellende in de pers te vermijden dat er niets in de pen zit op dit ogenblik, maar zoals u weet bij acquisities zit er vandaag niets in de pen naar alle eerlijkheid en morgen wel. Bij mij is niets bekend van acquisitiemogelijkheden omdat wij natuurlijk toch twee jaar bezig geweest



zijn via PERFORM! de zaak eerst boven water te halen en zoals eerder benoemd het verschil in waardering tussen Front- en Back-end naar realistische mogelijkheden te brengen. Dus dat is eigenlijk het verhaal. Mogelijkerwijs groeit Front-end aanzienlijk doordat de technologie het in staat stelt veel meer machines te leveren. Dat hebt u overigens al in delen gezien in tweeduizend tien. U moet zich ook realiseren dat het voor een gedeelte een inhaalslag was, maar ook gedeeltelijk geen inhaalslag. Er zitten duidelijk nieuwe technologieën in bij Front-end en daardoor zal zeker een verdere groei mogelijk zijn. Hoe groot die groei is daar wil ik denk ik de heer Del Prado het woord over geven maar ik garandeer u in geen opzicht dat hij daar een percentage kan geven. Dat lijkt mij een buitengewoon grote uitdaging voor hem. Ga je gang. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Het belangrijkste, dat is al veel door de heer Kramer genoemd, gerelateerd aan deze vraag, het belangrijkste om eraan toe te voegen is, dat hebben we u laten zien, dat heel belangrijk voor Front-end om een sterkere speler te worden in de industrie as a whole, is die penetration buiten logic, in foundry and memory. Historisch gezien is Front-end gewoon een heel sterke onderneming in logic maar minder gefocust en succesvol in die andere segmenten. Dan zie je enorme tractermomenten nu ontstaan mede ingegeven door de ALD-technologie, dus in foundry en memory en dat opent mogelijkheden voor een substantiële groei in de toekomst. Dat is één. Een ander slide die wij ook hebben laten zien is, je ziet in de industrie dat steeds minder hele grote spelers de grote investeringen doen en ook daar hebben we laten zien dat we in tweeduizend tien maar ook als je keek naar de estimates voor tweeduizend elf als onderdeel van de presentatie, dat ook daar het aandeel van die grote klanten aanmerkelijk stijgt. Dus wij menen dat wij een strategie in place hebben die die zorg van u sterk adresseert. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Volgende vraag, ja, gaat uw gang. \_\_\_\_\_

(Gebuis) Gebuis is mijn naam. Ik hoorde mijnheer Van Bommel net zeggen over dollars en het ging om een zesennegentig op het einde, dat we zeggen dat de enkele dollars worden geteld, ik neem aan ook de enkele euro's. Dat doet me denken aan een slide, ik weet niet of die terug te roepen is, veertien, vijftien of zestien, ik zag te laat dat ze genummerd waren, want dan kunnen we het zien. Maar er was een telling van vier kwartalen die kwam anders uit dan de totaalstelling die links in de grote kolom stond. Het scheelde maar een ton, maar goed ik zou hem graag meenemen vandaag. Ik wil even weten of dat iets te maken heeft met accuratesse of een slip of the pen. Dat is een simpele opmerking. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Dank u voor uw constatering. Neen, het heeft niets te maken met een slip of the pen, het is de afronding die we doen. We maken de berekeningen in euro's nauwkeurig en de totalen die daar getoond worden zijn dan de optelsom van de individuele tellingen en dat leidt in afrondingen tegenwoordig tot kleine afwijkingen op de individuele gegevens. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u. \_\_\_\_\_

(Lakerveld) Dank u wel mijnheer de voorzitter, mijn naam is Anne van Lakerveld, ik spreek namens de VBDO, Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling en als zodanig vertegenwoordig ik beleggers die het belangrijk vinden dat de bedrijven waarin zij beleggen maatschappelijk verantwoord ondernemen. \_\_\_\_\_



Het is altijd spannend om bij ASMI naar de AVA te komen. In het jaarverslag en op de website kunnen we geen informatie vinden over de niet-financiële informatie, maar dan komen we hier en dan blijkt er toch veel gebeurd te zijn in het afgelopen jaar. Dus mijn complimenten daarvoor. \_\_\_\_\_

Het enige wat we wel in het jaarverslag lezen is dat één van de verantwoordelijkheden van de board is, ik quote “determining relevant aspects and achieve aims in relation to corporate social responsibility and sustainability”. Ik neem aan dat we het uitvoeren van deze verantwoordelijkheid allemaal kunnen zien aan het eind van het jaar in het corporate social responsibility plan zoals we dat in de presentatie hebben kunnen horen, maar ik zou graag toch iets meer tastbare informatie hierover willen hebben. Welke kant denkt ASMI op te gaan als het gaat over duurzaamheid, corporate social responsibility? Ik was net even op de website van Gartner. Die geeft aan dat er inderdaad grote mogelijkheden zijn voor green IT en dat de sustainability duidelijke business kansen biedt en aangezien Gartner veel is aangehaald in de presentatie, denk ik dat er inderdaad een duidelijke kans ligt. \_\_\_\_\_

Dan wil ik nog even terug naar vorig jaar, toen heb ik een aantal vragen gesteld over health and safety en over environment. Over health and safety hebben we dit jaar wederom de cijfers gekregen over de accountable accidents, als ik het goed heb onthouden, maar deze cijfers op zich zeggen niet zoveel. Wij zouden graag willen weten welke activiteiten er worden ondernomen om ervoor te zorgen dat het aantal ongevallen beperkt wordt. \_\_\_\_\_

Ten slotte vorig jaar is er gesproken over het uitrollen van een global environmental program. In de presentatie kwam naar voren dat er bij drie divisies een afvalreductieprogram is ingevoerd. Is dat onderdeel van dit global environmental programme en zo ja, waarom doen de andere divisies dan niet mee en op welke termijn kunnen we die divisies erbij verwachten? \_\_\_\_\_

Dat waren mijn vragen. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u. Chuck, ga je gang. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Volgens mij was de eerste vraag na uw inleiding: het is inderdaad zo dat wij op de website en het jaarverslag nog weinig aandacht hieraan aan besteden. Ik kan mij voorstellen uw reactie, wat zal er dit jaar weer uit de hoed komen, wat zal er gedeeld worden met dit publiek. Daar moeten we inderdaad gewoon over nadenken hoe we daar meer aandacht aan kunnen geven dat we dat op een regelmatige basis gewoon delen. Ik kan u geen toezeggingen hier doen maar we nemen uw opmerking in deze wel zeer serieus. Dat er niet maar één moment van het jaar is, in deze vergadering, dat we dat delen. Dat is de eerste opmerking. \_\_\_\_\_

Welke kant gaat het op met het hele corporate social responsibility programma. Dat is nu juist waarom we in de slide hebben gezegd dat we ernaar streven om aan het eind van dit jaar een implementatieplan te hebben, dat we die discussies op dit moment hebben, van waar moeten de accenten liggen. Dus daar is nog geen concrete keuze in gemaakt maar we hebben wel geprobeerd in de slide aan te geven welke aandachtsgebieden er op dit moment zijn op het gebied van gezondheid en veiligheid van mensen, op het gebied van environment, in de producten zelf en ethics en labour policies, we hebben voorbeelden gegeven ook naar suppliers daarvan. Daar zijn we gewoon volop mee bezig om die prioriteiten te stellen. \_\_\_\_\_



Dan ten aanzien van safety. Cijfers zeggen niet zoveel, zegt u. Voor ons zeggen ze heel veel omdat het programma om die cijfers heen, heel erg in detail, volgen we waar die cijfers uit voortkomen. We stellen ook corrective action plans – sorry voor het gebruiken van Engelse woorden zoveel – die we definiëren op basis van wat we meten. Om u een paar voorbeelden te geven: we hebben die fabrieken geconsolideerd in Singapore in onze zogenaamde FEMS-organisatie, Front-end Manufacturing Singapore en dat was een enorme operatie om drie vestigingen, Japan, Amerika en Almere in achttien maanden tijd te consolideren in één fabriek en dat te doen zonder dat je de vraag van de markt in een risico, at risk brengt maar ook dat te doen zonder dat je de veiligheid van de mensen, omdat je krijgt een hele hoop nieuwe producten in een keer op je bord en tegelijkertijd vanaf tweeduizend tien moest er ook een heel grote groei doorgemaakt worden in die organisatie omdat de markt weer aantrok. Daar hebben we heel veel aandacht aan besteed om te zorgen dat we niet de veiligheid van de mensen ondergeschikt maken aan het transitieproces en die groei die we in de markt door moesten maken en dat hebben we geprobeerd, misschien niet helemaal duidelijk in die slide, in die presentatie naar voren te brengen. Dat is één voorbeeld. Een ander voorbeeld is dat we gekozen hebben om met name een ingewikkelde term Lock-out Tag-out, dat stond op de slide, verontschuldiging voor de specifieke vakterm maar het gaat erom dat we heel erg een gebied hebben gekozen en dat is het afsluiten en weer opstarten van het systeem door veel field service engineers, engineers die in het veld het systeem onderhouden en moeten opstarten en installeren. In onze ogen zat daar een belangrijk risicogebied qua safety. Daar hebben we heel veel aandacht aan gegeven. In bepaalde regio's hebben we daar de procedures voor aangescherpt. Dat als antwoord daarop. \_\_\_\_\_

Global environment. De vraag was wat we daar mee doen? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Afval. \_\_\_\_\_  
(Del Prado) Ja, Afval. Ja, de vraag was: we hebben dat natuurlijk in Phoenix, Almere en Tokio, dat hebben we aangegeven in de presentatie. De vraag was of we dat verder uit willen breiden, uiteraard als onderdeel van dat corporate social responsibility plan zullen we ons niet alleen focussen op die drie regio's maar zullen we naar de organisatie in zijn totaliteit kijken. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Wie wil er verder nog een vraag stellen? Een van de beide heren. \_\_\_\_\_

(Langeveld) Mijn naam is Marc Langeveld. Ik spreek namens Antaurus. Allereerst complimenten voor het behaalde succes met het PERFORM! plan. Ik denk dat het een prestatie van wereldformaat is om een quarterly sales break-even level terug te brengen van honderdtien naar vijfenvijftig miljoen, complimenten daarvoor. Dan tegelijkertijd ook mijn verbazing een klein beetje dat inderdaad die negatieve waardering van Front-end, dat die zomaar persistent blijft. Eigenlijk heeft u er operationeel alles aan gedaan en toch komt die onderwaardering niet helemaal dat het omslaat naar een positieve waardering. Ziet u zelf nog mogelijkheden op andere gebieden, communicatie, financial engineering, maar nogmaals operationeel denk ik dat u er alles aan gedaan heeft. \_\_\_\_\_

Een tweede vraag die ik heb, ik zag een overname van Applied Materials, Varian behaalde vier keer de omzet, dat is iets waar wij als aandeelhouders van ASMI alleen maar van kunnen dromen op dit moment, maar die gaan dan voor Ion Implant. De





meeste balansen van Front-end companies zijn zeer rijk op dit moment, de balansen staan er beter voor dan ooit tevoren. Wat betekent dat voor ASMI? Kunt u in dit geweld überhaupt nog meedoen als u zou willen bij overnames of maakt het per definitie ASMI gegeven de huidige Front-end waardering eerder tot een target? ——— En last but not least een derde vraag over Numlow en de groeivoorzichten voor tweeduizend twaalf/tweeduizend dertien, tweeëntwintig en tweeëndertig nanometer node. In hoeverre is het voor uw marktsegmenten, wat is het percentage van uw omzet wat er uit die twee nodes zou gaan komen in de jaren en zijn de concurrenten op die nodes net zo sterk als u? —————

Dat zijn mijn vragen. —————

(Voorzitter) Dank u wel. Front-end negatief, ik denk dat we daar al uitgebreid op doorgedaan zijn. Communicatie: er vinden veel gesprekken plaats via de websites, er vinden veel individuele gesprekken plaats met beleggers in ASM door het management, dus er wordt veel aan communicatie gedaan. De balans van het bedrijf lijkt mij uitstekend in orde, dus daar zit ook niets in. U beschreef dat al. Verder komen we natuurlijk uit een fase van zware reconstructie, het verplaatsen van de fabriek naar Singapore enzovoort wat u ook gehoord hebt. —————

Wat Applied Materials betaalt voor bedrijven die niet vergelijkbaar zijn met ASMI kan ik u niet mee helpen. De reden waarom kan ik u ook niet mee helpen en mijn rechterbuurman ook niet. Zou ASMI daarmee een target worden? Ik weet het niet, we hebben er niets van gemerkt. Wij zijn bezig om het bedrijf zo sterk mogelijk te maken via zijn ontwikkeling in, wat u zich toch moet realiseren, een soort niche markt te zijn maar natuurlijk zijn er niet zoveel klanten. Dat is door de heer Del Prado gezegd, er zijn twintig klanten of zoiets voor de Front-end en er zijn natuurlijk wat meer klanten voor de Back-end maar ook niet zoveel. Dus het is geen markt die ook een consumer markt blijkt. Dat wil niet zeggen dat de klanten weer geen consumer markt bedienen, dat is een ander verhaal. Daar hebben wij niks mee te maken. Dus als zodanig moet u zich realiseren is het een niche markt waar je een heel hoogwaardig product in brengt dat overigens hoogwaardig dient te blijven. Dat geeft de waarde van ASM. Overigens heeft de aandelenprijs ten opzichte van onze concurrent, zoals u gezien hebt op twee slides van de heer Del Prado. Ik kan u in alle eerlijkheid zeggen dat de eerste slide was van één januari tweeduizend tien tot heden en toen hebben wij gezegd: dan krijgen wij onmiddellijk vragen van de aandeelhouders wat er gebeurd is sinds, en dan mag u invullen, sinds januari tweeduizend zes, januari tweeduizend zeven of januari tweeduizend acht, dus vandaar dat een tweede slide gemaakt is vanaf tweeduizend zes. Daar zit dus een enorme crisis in de markt in, daar zitten een hele hoop ontwikkelingen in bij ASMI en het antwoord staat op de slides. Dat is toch een performance van de aandelen waar we ons helemaal niet voor hoeven te schamen. Dus dank u voor het compliment en wat wij niet weten, weten we niet. Daar moet ik de vraag mee beëindigen, denk ik. —————

De vraag over de nano-omzet kan de heer Del Prado misschien iets verlichten. ———

(Del Prado) Een van de slides liet zien dat we de forecast van VLSI en die laat bij voorbeeld zien dat tussen tweeduizend tien en tweeduizend veertien de ALD-markt zoals zij gedefinieerd hebben, dat die met zo'n dertien procent groeit ten opzichte van de marktgroei van depositiesegmenten waar wij niet in zitten, waar ASMI niet in zit



van ongeveer vijfenhalf procent. Dan moeten we wel zeggen dat die definities van markten veranderen nog wel eens en het is ook zo dat de marktresearchers die leren ook in de tijd, als die nieuwe technologieën geïntroduceerd worden zijn ze ook vaak afhankelijk van de suppliers, de equipment suppliers om te leren hoe hard die markt zal groeien. Dus ik denk dat dit heel duidelijk een trend aangeeft, dat ALD substantieel verwacht wordt harder te groeien dan de conventionele segmenten, maar hoe hard is nog heel onduidelijk, dat hangt ervan af hoe snel klanten deze nieuwe technologie zullen adopteren, maar één ding is zeker: de niet-ALD technologieën they will run out of steam. Dat is gewoon de wet van de physics, dat is gewoon fysica dat met die verdere miniaturisatie van chips wordt ALD gewoon steeds belangrijker. Dat is irresistible, dat is niet te vermijden. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Je kunt merken dat men in Amerika langer met stoomlocomotieven gereden heeft dan in Nederland en u weet, als je er geen water in gooit wordt hij te warm en dan ontploft hij. Als je er wel water in gooit en geen kolen dan stopt hij en dan runt hij out of steam. U had nog een vraag. \_\_\_\_\_

(Wiersma) Mijnheer de voorzitter, mijn naam is Wiersma namens het Add Value Fund. Allereerst een compliment voor de behaalde resultaten over het boekjaar tweeduizend tien. \_\_\_\_\_

Mijn eerste vraag gaat over de ALD-markt, u noemde het zonet al even. Wij waren benieuwd naar uw marktaandeel in dat segment, misschien kunt u dat enigszins vertellen. \_\_\_\_\_

Mijn tweede vraag gaat over de aankoop van de Siemens-activiteiten. In de presentatie kwam al even naar voren wat u noemt over de purchase price accounting, een eenmalige bate wat u verwacht in de tweede helft van dit jaar, misschien kunt u aangeven hoe groot dat is. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Marktaandeel ALD: de definities van die markten zijn nog een beetje in beweging maar wat we wel kunnen zeggen: we hebben twee markten geadresseerd in de presentatie. Een is de zogenaamde thermische ALD-markt voor High-k gate dielectrics, diëlektrische laag in de transistor, daar is ons marktaandeel op dit moment ruim meer dan vijftig procent, ik denk dat het eerder tegen de zeventig procent zal liggen, maar dat zijn schattingen op basis waarvan wij de markt definiëren. Dan het andere punt van de markt, het andere gebied waar wij actief zijn is plasma enhanced ALD, plasma-ALD en met name met die SDDP-applicaties, spacer defined double patterning en daar is ons marktaandeel eigenlijk aan het groeien. We hebben vorig jaar aangekondigd in een persbericht dat wij bij een eerste memory, een groot leading memory player in Azië, dat we daar binnen waren gekomen en als onderdeel van Q één resultaten hebben wij een additioneel persbericht gedaan waarin we aangekondigd hebben dat we bij een tweede leading memory player binnen zijn gekomen en dat we ook bij een andere memory player met een tweede applicatie binnen zijn gekomen. Dus dat geeft aan dat we daar marktaandeel aan het opbouwen zijn. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dit sluit aan bij het veel beter bewerken van de markt in de laatste anderhalf jaar dan eerder gedaan werd, waarbij er met name heel veel geluisterd wordt naar wat de klanten willen wat weer samenhangt met Research and Development. \_\_\_\_\_



(Van Bommel) Purchase price accounting. We zijn op dit moment volop bezig met de berekening maar om even een beetje de kleur te geven: u weet dat wij de activiteiten overgenomen hebben in principe voor een waarde van nul. Ik heb al aangegeven dat de cash middelen teruggestort moeten worden. Ik heb aangegeven dat de pensioenen nog volgestort gaan worden. U kunt nagaan dat de waarde van de werkvoorraad die we overgedragen hebben gekregen niet nul is. Dat leidt tot een zogenaamde badwill. Een badwill wordt onder US-GAAP meteen geboekt als eenmalig resultaat. U kunt zelf narekenen dat het natuurlijk niet een klein bedrag is. We praten hier over enkele tientallen miljoenen zoals het er nu uitziet. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ja, gaat uw gang, mijnheer Van de Burg. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Kunt u mij vertellen wat er nu nog in Almere gebeurt? \_\_\_\_\_

Ten tweede: zou het niet zinvol zijn om een notering te krijgen in Hongkong of in Singapore en wat kost zo'n notering? \_\_\_\_\_

En dan het derde: onbekend maakt onbemind. Ik denk dat ASMI toch te weinig berichten uitstuurt naar de pers die ook een totale leek, misschien zelfs wel een huisvrouw moet kunnen begrijpen. Nano bijvoorbeeld is een toverwoord, het staat in de belangstelling. De leek weet er eigenlijk weinig van en ik denk dat het zinvol is als u zo nu en dan eens een stukje het licht laat zien dat iedereen begrijpt en vertelt hoe goed ASMI bezig is. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Wat doen we nu nog in Almere, mijnheer Van de Burg. Wij hebben dus de Europese werkorganisatie voor Front-end. Die is gefocust op de verticale oven, onze verticale batch furnace en van die organisatie zit product management, de wereldwijde tweede-, derdelijns support organisatie zit er, hardware, R&D zit in Almere. Process R&D zit in Leuven, dichtbij onderzoeksinstituut IMEC. De Europese sales and serviceorganisatie die dus alle producten ondersteunt in heel Europa, die zit ook voor een belangrijk deel in Europa. Patenten, octrooien waar u het eerder over heeft gehad, de octrooigroep zit voor een deel in Almere en het hoofdkantoor van ASMI zit in Almere. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Hongkong hebben wij niet bekeken, ik weet dat de kosten gering zijn, dat heeft er niets mee te maken maar of het enige zin heeft dat zou je apart moeten bekijken. Dat is niet gebeurd tot nog toe. Dat zou overigens een merkwaardige constructie geven met PT wel in Hongkong en ASMI ook in Hongkong naast Nederland. Misschien is het een methode, zeker iets om eens te bekijken. Een markt in de Singapore stock exchange voor een Europees bedrijf waar ze niets van weten werkt over het algemeen niet. Dan hou je een marktpositie over die een kopie is van Nederland met heel weinig handel, dat werkt zeker niet. Hongkong zou alleen daarom interessant zijn omdat Back-end al aan de beurs is, in theorie. We hebben het niet bekeken, dus ik heb geen idee. Misschien heeft het helemaal geen zin. \_\_\_\_\_

Het licht over nanochip, houd het kort, anders hebben we hier een uur college. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Ik ben niet van plan inhoudelijk op de vraag in te gaan. In het algemeen ben ik het met u eens dat wij weinig aandacht op dit moment geven aan educatie tussen aanhalingstekens van de mensen die ASM volgen en die niet zo bekend zijn met technologie. Wij hebben gezegd: first things first. Wij hebben ons afgelopen jaren echt gefocust op het verbeteren gewoon van het bottom line resultaat en dat zal ook altijd zo blijven want we zijn natuurlijk nooit tevreden met waar we staan, altijd ambitie



om verder te gaan, maar dit zullen we zeker meenemen naar de toekomst toe, mijnheer Van de Burg. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Zijn er nog verdere vragen? \_\_\_\_\_

(Burgers) Mijnheer de voorzitter, ook namens het Add Value Fund, mijn naam is Burgers. Een klein aantal vragen nog naar aanleiding van de presentatie. Een aantal zaken viel toch bijzonder op. Een daarvan is dat u melding maakt van maar liefst zestien key customer penetrations. Dat lijkt me een ongehoord hoog aantal, gegeven het beperkt aantal spelers in beide sectoren. Zou u dat in perspectief kunnen plaatsen? Hoe was dat aantal bijvoorbeeld twee jaar geleden en verwacht u op basis van dit hoge aantal dat u de bestaande penetrations ook verder kunt doorzetten de komende periode? \_\_\_\_\_

De tweede vraag betreft een cijfer dat u op één of ander moment noemde bij de bespreking van het surface-mount technology gedeelte. U hebt gemeld dat dat maar liefst vier miljard dollar toevoegt aan de served available market en ik weet niet precies welke slide dat was, toevoegt aan de Back-end operatie van ASM. Ik neem aan dat het een potentieel cijfer is. De vraag relevant hier is, u heeft over het eerste kwartaal van het afgelopen jaar al een EBIT-marge gehaald van tien procent. Ik vroeg mij af of u een ambitie kunt schetsen waar u een percentage, binnen welke termijn u dat denkt op te voeren in de richting van het gemiddelde. Dat is een uitdaging die voor de hand ligt, neem ik aan. Het is weliswaar een nieuw terrein waarop u actief bent geworden, maar het is toch één van de zaken die de belegger bijzonder zou kunnen interesseren, dus ik vroeg mij af of u daar nog wat over zou kunnen zeggen. — Dank u vriendelijk en ik sluit mij vanzelfsprekend gaarne aan bij de gegeven complimenten want het is absoluut indrukwekkend wat u het afgelopen jaar gepresteerd heeft. Dank daarvoor. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u wel. De key customer kan jij doen en de vier miljard, Peter, dat is markt of doe het er gelijk bij, dat is prima. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Die zestien key customer penetrations is kennelijk niet helemaal duidelijk geweest. Ik heb geprobeerd het tijdens de presentatie ook uit te leggen. Wij hebben het gedefinieerd als een penetratie is ofwel een nieuwe applicatie bij een bestaande klant dan wel compleet nieuw binnenkomen bij een andere klant. Het was puur voor de ALD-productlijn. Dus dat wil niet zeggen dat als wij bij een nieuwe klant binnenkomen dat we niet bij de klant al binnen zijn met een ander product, maar dan nog, wetende dat er maar tientallen klanten in de wereld zijn is het naar onze mening een belangrijk wapenfeit om te delen. Ik hoop dat dat stukje verduidelijkt is. \_\_\_\_\_

Dan het stuk SMT, surface-mount technology. Eerst de served available market. We hebben laten zien dat die totale markt ongeveer vier miljard dollar groot is, gemeten in tweeduizend tien. Nogmaals weer een beetje hoe je de markt definieert, maar om en nabij. Ons marktaandeel daar nu is ongeveer tien/vijftien procent van dat deel van de markt waar het echt over placement tools gaat en we hebben in de presentatie getracht duidelijk te maken hoe we menen dat het marktaandeel zou kunnen groeien. Ten eerste door gebruik te maken van de infrastructuur in Back-end om nog meer cost competitive te worden. Ten tweede om door de Aziatische marketing infrastructuur van de existing Back-end activiteiten te gebruiken om het marktaandeel van de huidige High-end apparatuur in Azië te vergroten en ten derde door in de Low-



end, wat een behoorlijk groot deel is van de markt, daar een speler te worden op termijn. Dat is niet overnight, maar daar zijn nu al concrete plannen voor om dat te realiseren. \_\_\_\_\_

Uw laatste vraag was hoe lang gaat het duren, wat is het tijdstraject om die gross margin want daar moet de EBIT-performance uiteindelijk vandaan komen voor het grootste deel: daar gaan wel enkele jaren overheen. Zo hebben we daar tot op dit moment over gecommuniceerd maar de verwachting is dat de eerste resultaten daarvan zichtbaar zullen worden begin volgend jaar al. Dat is stap voor stap. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) U stelt uw eisen vrij hoog om van tien naar veertig procent te gaan. Dus u begrijpt het antwoord dat het enige tijd kost. Zijn er nog verdere vragen? \_\_\_\_\_

(Jorna) Ja, dank u, mijnheer de voorzitter, nog even als de veegploeg als laatste. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u mijnheer Jorna, dat u de veegploeg bent, dan bent u de laatste die vragen stelt. \_\_\_\_\_

(Jorna) Ja, daarom, ik denk, ik zal een voorzet maken dan kunt u hem inkoppen. U praat niet graag over dat anderen dom zijn, maar wel zeggen van ben ik zo slim, u en uw team, maar ik had net al de link kunnen maken met wat de heer Del Prado zei over de synergie-effecten van dat SEAS-gedeelte. Dus dat ligt eigenlijk in die lijn wel. Dus die is voor mij wel beantwoord. Ik denk dat de heer Lobbezoo even zijn oren dichthoudt, maar als ik dat zie, dat stapelen van chips, dat doet die machine van Mapper toch ook of is dat een andere? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Mijnheer Jorna, we praten hier over ASM, het spijt me dat ik u daarover interrumppeer, want wij geven geen commentaar op bedrijven die naast ons bestaan. We kunnen het hier niet over ASML hebben en we kunnen het ook niet over Mapper hebben. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dan zal ik de vraag anders formuleren. De machine zoals Mapper die voert, is dat een concurrerende machine als datgene wat u zelf in portefeuille heeft? Ja of nee? \_\_\_\_\_

(Del Prado) Het is niet een mogelijk concurrerend product in de markt van ASMI Front-end, het is meer een potentieel concurrerend product aan de markt waar ASML in opereert. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dank u. Dan zal ik daar de vraag stellen wat ze met Mapper willen. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ik ben benieuwd wat daar voor antwoord uit komt, mijnheer Jorna. Dan zijn er geen vragen meer. \_\_\_\_\_

Dan moet ik u eerst meedelen dat het totaal geplaatst kapitaal is bij ASMI van vijftigvijftig miljoen tweehonderdzevenenvijftigduizend en zevenhonderdéénnegentig aandelen en aanwezig op dit moment wel of niet bij volmacht zijn zevenentwintig miljoen tweehonderdzesenvijftigduizend en achthonderdzevenenveertig aandelen, hetgeen u op de website kunt nakijken en dat is negenenveertig komma drieëndertig procent van het geplaatste aandelenkapitaal. — Dan gaan wij nu over naar punt drie: de vaststelling van de jaarrekening. U stemt allemaal met een stemkastje, daarvoor is het de gewoonte om een proefstemming te doen. Ik zal u dat uitleggen. De vraag die wij stellen is: acht u Amsterdam een geschikte plaats voor het houden van onze jaarlijkse vergadering van aandeelhouders? Die vraag hebben wij vorig jaar ook gesteld, dus ik weet niet of er een wijziging is, maar dat is verder niet belangrijk. De operator dient het systeem in te



schakelen en het punt waarover wordt gestemd voor ieder te tonen op het grote scherm. Dus de vraag zou nu op het scherm moeten komen. Dat doet hij. Ik vroeg of er nog vragen waren zo-even. \_\_\_\_\_

(Boom) Inleiding van de heer Del Prado en de jaarrekening. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Inclusief de jaarrekening. Als u nog een vraag hebt. \_\_\_\_\_

Voorzitter, mijn naam is Boom. Het gaat puur over de jaarrekening, het gaat over belastingen. U heeft totaal vijfhonderdvijftig miljoen opgepotte fiscale verliezen, net operating losses. Daarvan vervalt in tweeduizend elf honderdtweeënveertig miljoen, dat expireert. Mijn vraag is: verdampt dat werkelijk in tweeduizend elf of neemt u nog maatregelen om op de één of andere manier dat te voorkomen door wat men wel leest over verliesverjonging en dat soort dingen of is het echt helemaal verloren? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dank u. Peter. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Ja, de honderdtweeënveertig miljoen die verdampen. Ja, we zijn op dit moment aan het kijken welke acties genomen kunnen worden om zoveel mogelijk gebruik te maken van deze verliezen. \_\_\_\_\_

(Boom) Dat zou toch eeuwig zonde zijn als dat naar de vaantjes was. \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Dat klopt. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Moraal van het verhaal is dat je niet zoveel geld moet verliezen, dan heb je dat probleem ook niet. Dus uw vraag was heel terecht. Dus we zijn bezig om niet zoveel geld te verliezen. \_\_\_\_\_

(Jorna) Voorzitter, ik dacht ook dat u bij punt twee van de agenda was, u gaat wel heel snel naar punt drie, maar over punt drie heb ik ook nog een paar kleine vragen mijnerzijds. \_\_\_\_\_

(Jorna) De veertig procent kosten die in PERFORM! gedaan zijn, in Research and Development, die blijven in die zin gelijk of zijn die ook het slachtoffer geworden en dat lijkt mij in deze markt toch een heel moeilijke beweging als de research ook afgeroomd wordt. \_\_\_\_\_

(Del Prado) Die zijn niet de dupe geworden. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Zelfs in het heel slechte jaar tweeduizend negen en begin tien is Research and Development redelijk op peil gebleven. Dus daar is geen veertig procent afgegaan, daar is geloof ik tien procent van afgegaan. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dat was mijn angst. Dan de backlog, die zit in het eerste kwartaal van tweeduizend elf weer op het niveau van één. Is dat inclusief de SEAS of is dat los daarvan? \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Dat is inclusief SEAS. Wanneer SEAS niet meegenomen wordt is de Book-to-Bill ratio nul punt negen, dus dat had geleid tot een reductie van de backlog. –

(Jorna) De accountant voerde voor honderdzevenennegentigduizend euro bijzondere opdrachten uit. Nu weet ik niet wat een accountant verdient per uur, maar het lijkt me toch dat hij redelijk veel tijd met iets bezig is geweest. Kunt u duiden waar hij mee bezig is geweest? \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Één van de dingen waar hij mee bezig is geweest is de verliesverdamming om te kijken wat daaraan gedaan kan worden. \_\_\_\_\_

(Jorna) We worden op onze wenken bediend dus. \_\_\_\_\_

En tot slot, we zien dat de debiteuren fors toenemen, dat is logisch als je een hogere sales hebt, maar met name wat opvalt is dat de zestig tot honderdtwintig dagen



eigenlijk fors verhoogd zijn. Zijn er bij uw klanten, zeker in deze markt verwondert dat ons, toch wat betalingsproblemen? \_\_\_\_\_

(Van Bommel) Nee, er zijn geen betalingsproblemen. Zoals we ook disclosed hebben in ons jaarverslag is de voorziening voor dubieuze debiteuren alleen maar naar beneden gegaan de afgelopen periode. De betaaltermijnen zijn van twee factoren afhankelijk. Days of sales outstanding, zoals we dat keurig noemen, zoals u die beschreven heeft, heeft namelijk te maken wanneer dat precies in het kwartaal geleverd is. Als dat meer naar het einde van het kwartaal gebeurt, heeft dat natuurlijk een opwaarts effect op de DSO's en als tweede heeft dat te maken met de betaaltermijnen in de verschillende regio's waar we actief zijn. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Zijn er nog meer vragen over het financiële deel? Zo niet, dan gaan we weer verder met het proefstemmen. U krijgt het verzoek om het kastje te activeren. Dat staat op het scherm. Als u instemt met het voorstel, dat was dus over Amsterdam, dan stemt u met een één, als u tegen bent stemt u met een twee en als u zich wilt onthouden dan stemt u met een drie. De stemming is dus nu geopend en ik verzoek u om deze proefstemming even uit te voeren met uw kastje. U kunt nog wijzigen als u wilt, dat is ook even van belang. Als u wilt wijzigen dan kunt u de C indrukken. Het werkt niet? Dat is er één die niet werkt, daar wordt naar gekeken. Als u wilt wijzigen, dan drukt u een C in en daarna de keuze die u alsnog wilt maken. Ik krijg een signaal als de stemming gesloten kan worden, dan geef ik u nog tien seconden. Dat is bij deze proefstemming nu gebeurd en dan krijgen we de uitslag. Dat betekent dat alle aanwezigen gestemd hebben en de proefstemming is geslaagd. Er zijn dertien komma vier miljoen vóór Amsterdam, vijfduizend tegen en zeshonderd onthoudingen. Dat was de proefstemming. Dan gaan wij nu over naar de stemming over de jaarrekening tweeduizend tien. Ik stel u voor om nu te gaan stemmen over de jaarrekening tweeduizend tien. U krijgt nog tien seconden. Dan is de stemming nu gesloten en de uitslag is zevenentwintig miljoen tweehonderdvijfendertigduizend en tweehonderdzevenenzestig stemmen voor, zevenhonderdvijftien tegen en achthonderddrieënzestig onthoudingen. Ik kan constateren dat u met overgrote meerderheid, bijna unaniem de jaarrekening heeft goedgekeurd. Daarvoor dank namens zowel het bestuur als de raad van toezicht. \_\_\_\_\_

We gaan nu over naar decharge van de raad van bestuur voor het gevoerde beleid. Zijn daar vragen over? Gaat uw gang. \_\_\_\_\_

(Gebuis) Gebuis is mijn naam. Het ging niet over wat u vroeg maar over de uitslagen op het scherm. Om makkelijk direct te kunnen interpreteren hoeveel, is het niet mogelijk en als het nu niet kan in het vervolg, in procenten ook aan te geven? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dit was negenennegentig komma negen negen negen procent. \_\_\_\_\_

(Gebuis) U noemt straks andere getallen. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) We zullen kijken of dat lukt, want dat moet natuurlijk heel eenvoudig te doen zijn. Dank u. We gaan over naar het stemmen voor decharge raad van bestuur. De stemming is nu open. U hebt nog even tijd om na te denken. Dat is nu voorbij. De stemming is gesloten. Er zijn zesentwintig miljoen tweehonderdvierentwintigduizend en driehonderdzevenendertig stemmen voor decharge, negenhonderdvijfendertigduizend tweehonderdnegentien tegen decharge en zevenenzeventigduizend tweehonderdneuentachtig onthoudingen. Met overgrote



meerderheid is de raad van bestuur gedechargeerd. \_\_\_\_\_

We gaan over naar het volgende punt: decharge van de raad van commissarissen voor het gehouden toezicht. U kunt nu gaan stemmen. U wilt nog een vraag stellen? Ik nam aan dat er niets bij het bestuur is, mijnheer Jorna. \_\_\_\_\_

(Jorna) Nee, het is ook niet inhoudelijk richting decharge gericht, maar toen ik gisteravond het rapport las zag ik bij de remuneratie van de heer Lee dat daar een kleine voetnoot bij stond en daar stond bij: ja, dat heeft deze raad niet gedaan, dat heeft de raad in Hongkong gedaan. Die raad van toezicht heeft dat daar gedaan. Toen dacht ik: wat is dan die positie en ik denk, ik vraag het aan de heer Kramer als geleerde op dit terrein van de Code Tabaksblat en Frijs: wat is nu onze positie als aandeelhouders? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ik zal u de vraag beantwoorden. \_\_\_\_\_

(Jorna) Je krijgt helemaal alles natuurlijk van binnen gebekt en je kan er niets over zeggen! \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, het is iets anders dan u nu denkt, maar dat was de bedoeling van de vraag. Hongkong heeft een one-tier board, dus er is geen raad van commissarissen en er zijn executive en non-executive directors. Dat is één ding. In de board van Hongkong zitten een aantal Chinese directeuren die de zaak leiden in de vorm van executive directeuren, er zit tevens mijn rechterbuurman en zijn rechterbuurman in de board en de heer Del Prado senior als voorzitter. Dus er zijn drie Nederlandse ASM-leden in de board en die board werkt natuurlijk met een beursvennootschap, dus die heeft haar taken zoals dat in Hongkong wettelijk is voorgeschreven. Dus wij kunnen niet rechtstreeks hiervandaan mijnheer Lee zijn salaris vaststellen, dat gebeurt in de board in Hongkong die overigens die taak ook heeft. Dus u moet het als een tweetrapsraket zien. Wij hebben een positie van bijna drieënvijftig procent van de aandelen maar de board in Hongkong heeft volledig zijn eigen bevoegdheden zoals in de Hongkong wet staat voorgeschreven. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dat gedeelte had ik begrepen. Waar het mij nu om gaat is: stel dat de mensen en de shareholders van Back-end in Hongkong besluiten om het geheel te verkopen? .

(Voorzitter) Dat kan niet, want wij hebben drieënvijftig procent. \_\_\_\_\_

(Jorna) Ja, u! \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, ASMI heeft drieënvijftig procent van Hongkong, dus kunnen de aandeelhouders in Hongkong nooit besluiten om de zaak te verkopen als wij daar niet voor zijn. \_\_\_\_\_

(Jorna) Nee, nog anders. De heer Van Bommel, de heer Del Prado en senior besluiten in hun wijsheid iets te doen. Dan leg je zoiets, als het heel indringend is, voor aan je aandeelhouders. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Dat zou in zo'n geval als u nu schetst, zouden de drie heren bij de directie, in eerste instantie zijn ze dat zelf en daarna bij de raad van commissarissen van ASM komen, hier dus om tafel en zouden wij over zo'n voorstel beslissen en als er dus iets zou gebeuren, wat u suggereert, waar wij niets van weten, dan zou dat mogelijkerwijs een zeer belangrijke reorganisatie van ASM zijn en dat zou best eens bij de aandeelhouders terecht kunnen komen, dat lijkt mij wel. \_\_\_\_\_

(Jorna) Nog anders dan. Want ik denk dat we langs elkaar heen praten. De one-tier besluit van ASMPT om de heer Lee tien miljoen bonus te geven. \_\_\_\_\_





(Voorzitter) Dan stuit de heer Lee op een probleem, hij misschien niet maar wel de board want dan zou er morgen een aandeelhoudersvergadering bijeengeroepen worden, in uw voorbeeld is dat ook juist om te stellen, want wij zijn daar niet voor om hem tien miljoen Hongkong dollar of dollar te geven. Dan worden die boardleden die dus vinden dat dit wel goed is, die krijgen het verzoek om op te stappen. Dan houd je, even theoretisch, drie boardleden over, even helemaal theoretisch in dit voorstel en dan krijgt de heer Lee dus niet zijn tien miljoen. \_\_\_\_\_

(Jorna) Maar stel dat dat niet het geval is, dat u ermee akkoord gaat, dan staan wij toch als aandeelhouders van ASMI in Nederland volledig buitenspel. Wij kunnen niets zeggen want u hoeft het ons niet voor te leggen. Wij zijn geen aandeelhouders van ASMPT. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ja, dat klopt als een bus, dat is juist, maar dan kunt u wel de aanwezige beide board members van ASMPT die hier aan tafel zitten, vragen stellen. \_\_\_\_\_

(Jorna) Ja, die zeggen, dan had je in Hongkong op de aandeelhoudersvergadering moeten komen. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, die zouden dan moeten besluiten om te vertellen waarom ineens tien miljoen wordt uitgegeven. \_\_\_\_\_

(Jorna) Maar ja, dat is niet onze bevoegdheid. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, maar het is wel onze bevoegdheid als raad van commissarissen om toezicht te houden op de directie van ASM en daarin zit die tien miljoen niet als één van de mogelijkheden. \_\_\_\_\_

(Jorna) Oké. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, gewoon, juridisch georganiseerd zijn wij meerderheidsaandeelhouder en als er dingen gebeuren waar wij het volstrekt mee oneens zijn en uw voorbeeld is daar een heel mooi voorbeeld voor, dan gaat dat dus niet door. \_\_\_\_\_

(Jorna) Nee, vanuit uw kant niet. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) En dus niet. \_\_\_\_\_

(Jorna) Maar ik kan u als aandeelhouder. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, u kunt ons niet aanspreken daarop. Dat klopt. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dat is het vreemde in de constructie, vind ik. Dan zijn we het eens, ik kan u niet aanspreken. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Nee, u kunt ons niet aanspreken maar u kunt daar wel een uitermate lastige vraag over stellen en dan krijgen we een cyclus terug van drie jaar geleden met heel veel in de pers. Dat willen we dus ook niet. \_\_\_\_\_

(Jorna) Dan zegt u toch gewoon: dat is hier niet aan de orde. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ik moet zeggen, mijnheer Jorna, u bent uitermate uitgebreid beantwoord op al uw vragen, dus u mag dat nu niet zeggen. U mag het wel zeggen, maar het klopt niet. \_\_\_\_\_

Wij gaan over tot decharge van de raad van commissarissen, want daar waren wij mee bezig. De stemming is open. U hebt nog even tijd om na te denken. Dank u wel. De stemming is gesloten. Er is niets te zien, dus er gaat iets technisch mis. Voor zesentwintig miljoen tweehonderdtweëntwintigduizend vierhonderdzesendertig. Tegen negenhonderdzevenendertigduizend honderdtwintig en onthoudingen zevenenzeventigduizend tweehonderdnegenentachtig. Dank u wel voor de verleende



decharge. \_\_\_\_\_

We gaan naar de benoeming van de accountant over het boekjaar tweeduizend elf. Zijn daar vragen over? Wie van u kan ik daar het woord over geven? Mijnheer Jorna. – (Jorna) Aan de accountant graag de vraag, maar ik neem aan, anders zou het hier niet staan, dat het echt wel juist is, maar de Back-end impairment test is gebaseerd op de waarde zoals de shares genoteerd staan aan de beurs. Is dat voor IFRS een nieuw item, dat we kunnen zeggen dat als je de waarde neemt zoals die aan de beurs genoteerd is, dan is dat ook de impairment test? Het staat op bladzijde F-twintig — (Voorzitter) Ik denk dat we hier een vraag hebben die de accountant kan beantwoorden. \_\_\_\_\_

(Accountant) Het gaat erom dat je de fair value toetst en de waardering van de goodwill zoals die in de balans staat bij ASMI. Het is ook een beperkt bedrag waar de goodwill op staat, dus daar kan je de shortcut methode toepassen door alleen maar te kijken, wat is de beurswaarde van ASMPT en die vergelijken met de boekwaarde zoals die bij ASMI in de boeken staat. Beantwoordt dat uw vraag? \_\_\_\_\_

(Jorna) Ik begrijp wat u zegt maar het gaat meer om het principe. Het is heel klein maar stel dat het heel groot is, dat je kan zeggen van: ik kijk naar de waarde zoals die op de beurs genoteerd staat en dat neem ik als maatstaf voor de waardering. Het lijkt me toch dat bij een impairment test je waardeert naar de werkelijke waarde en niet naar de beurs. \_\_\_\_\_

(accountant) Dit is een shortcut. Normaliter zou je kijken naar toekomstige kasstromen om te komen tot een waardering, dat geeft een enorm verschil in dit geval en kan je dat op deze manier toepassen. \_\_\_\_\_

(Jorna) We hebben eigenlijk niets te kiezen en mijn vraag is theoretisch natuurlijk. Als er tegengestemd wordt, dan zitten we zonder accountant. Dat is ook een rare zaak. —

(Voorzitter) Als er tegengestemd wordt, dan gaan wij op zoek naar een nieuwe accountant. \_\_\_\_\_

(Jorna) En dan moet er een BAVA belegd worden om dat? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Ja, mijnheer. En daar zijn dan drie mensen aanwezig en die stemmen dan één of andere richting op. Maar u hebt gelijk. Nee, u hebt wel te kiezen, maar u moet niet vergeten, er is een warme aanbeveling van deze kant van de tafel om deze accountant wederom voor een jaar te benoemen. Ik open de stemming hierover. U kunt nu stemmen. U kunt nog even nadenken. U kunt nu de stemming sluiten. Er zijn zevenentwintig miljoen honderdeenenzestigduizend driehonderdnevenennegentig stemmen voor en vierenzeventigduizend negenhonderdzesendertig tegen en vijfhonderdnegen onthoudingen. Ik kan hieruit constateren dat u een groot vertrouwen in onze accountant hebt want anders had u niet in dit enorme getal voorgestemd. Mijn complimenten. Ik mag ook tevens de wens uitdrukken dat ik hoop dat uw performance dit jaar wederom zo goed zal zijn als het afgelopen jaar, uiteraard tegen lagere rekeningen. \_\_\_\_\_

Dan gaan wij naar punt zeven: het dividendbeleid. Wij hebben allemaal uit de pers begrepen dat u wat verheugd gereageerd hebt op het feit dat de vennootschap in staat is om een dividend uit te keren. Je kan hier twee kanten mee op. Je kunt een heel strak dividendbeleid neerleggen, dat hebben wij niet gedaan of je kan zeggen dat we proberen een constant, niet in geld noodzakelijkerwijs, maar een constant



dividend voor te stellen en dat dat afhankelijk is van de situatie waarin de vennootschap zit. Je zou theoretisch kunnen denken dat de vennootschap ineens met een enorme overname zit en daardoor geld nodig heeft. Je kijkt naar de cashflow van het bedrijf in het komende jaar, je kijkt naar een consistent beleid op dit punt en daarmee willen we u vertellen hoe we dit benaderen. Je kijkt naar de winst- en verliesrekening, je kijkt naar de verplichtingen in het komende jaar. Het is inmiddels mei, dus het komende jaar is alweer bijna voor de helft voorbij en daar komt een dividendvoorstel uit waarbij u hoort dat wij zullen proberen om het dividend op een normale manier te benaderen en elk jaar met een voorstel zullen komen, afhankelijk van de genoemde marktontwikkelingen, de cashflow, het financiële resultaat van het afgelopen jaar en dergelijke maar niet zeer springerige dividenden te gaan uitkeren waarbij het altijd weer de vraag is wat u volgend jaar krijgt. Dat is wat wij als toelichting willen geven bij het dividendbeleid zoals wij dat inmiddels hebben vastgesteld, maar dat is natuurlijk ook onderhevig aan vragen van uw kant. Wie van u kan ik hier een vraag over zien stellen? Gaat uw gang. \_\_\_\_\_

(Berghuis) Mijn naam is Berghuis van het Kempen Orange Fund. Nog even ter verduidelijking. Je zou kunnen stellen dat alle ASMPT-dividenden worden doorgesluisd, dus alles wat ingekocht is en convertibles en andere share buybacks als je dat afhaalt van het dividend, wat er dan overblijft eigenlijk het dividend is wat wordt uitgekeerd aan aandeelhouders. Nu kan ik me voorstellen dat dat niet, de boekjaren lopen wel gelijk maar dat die uitkeringen en het terugkopen van aandelen niet altijd op hetzelfde tijdstip plaatsvinden als wanneer het dividend wordt uitgekeerd, maar is het nu zo dat bij voorbeeld voor tweeduizend elf in principe alle dividenden over het boekjaar tweeduizend elf en ASMPT worden uitgekeerd dan wel gebruikt voor de terugkoop van convertibles of share buybacks of is het in tweeduizend twaalf op dat moment, zoals u zelf uw dividendbeleid beschrijft, een inzicht van wat er op dat moment nodig is en wat op dat moment wijs is? Dus in hoeverre is die toezegging dat het volledige dividend van ASMPT over tweeduizend elf ook daadwerkelijk wordt doorgesluisd? In hoeverre is dat nog van toepassing? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) tweeduizend elf is vastgelegd. Ik wilde even checken dat ik daar geen fout in maak, want dat zou natuurlijk heel vervelend zijn. Het gebruiken van het dividend van PT in het jaar tweeduizend elf is dus vastgelegd. Over tweeduizend twaalf is niets vastgelegd. Dus uw stelling is als zodanig juist. \_\_\_\_\_

Verdere vragen? Zo niet, dan gaan we naar punt acht: de dividenduitkering. Dat is iets waar u als aandeelhouders over het algemeen een mening over hebt. Wie kan ik daar het woord over geven? Er is voorgesteld veertig cent per aandeel. Niet? Dan gaan wij over tot stemming over de dividenduitkering, punt acht van de agenda. U kunt nog even nadenken. Dan is de stemming gesloten. Voor zijn zevenentwintig miljoen zevenendertigduizend en vierhonderdneegenenveertig, tegen vijfduizend zevenhonderdenachtentwintig en onthouding honderdtweënnegentig. Dit is dus wederom negenennegentig komma negen negen negen negen enzovoort percentage en uw dividend zal zoals geschreven is in de oproep zo spoedig mogelijk worden uitgekeerd. \_\_\_\_\_

Dan gaan we over naar punt negen: vaststelling van de vergoeding van de raad van commissarissen. U hebt in de toelichting daarover gelezen. Wij hebben gekeken naar



de overigens al jaren onveranderde betaling van de raad van commissarissen. Wij hebben gekeken naar een peergroup met name in Nederland maar wel bij internationale bedrijven. Wij hebben gekeken naar wat er even in absolute vorm door soortgelijke bedrijven als ASMI wordt uitgekeerd aan haar raad van commissarissen. Dat is ook een heel belangrijk punt en daarmee zijn wij tot het voorstel gekomen zoals dat u bereikt heeft. Het enorme verschil tussen een commissaris en de voorzitter van de raad van commissarissen is aanzienlijk verkleind. In de vorige verhouding was dat nogal ver van elkaar vandaan. Het is de mening van de raad van commissarissen dat met name in het oude voorstel met vijftigduizend euro per jaar, waarbij ik u nog even moet wijzen op het feit dat dit voor belasting is en daar dus meestal tussen de veertig en de vijftig procent vanaf gaat, dat dat voor een bedrijf als ASMI dat zo internationaal werkt volstrekt onvoldoende was. Wij zitten nu op een niveau dat we best weer één of twee of drie jaar kunnen handhaven, even aannemende dat we geen grote inflatie krijgen maar waarbij het aansluit bij andere bedrijven. Dat is de achtergrond van dit voorstel. Het is aan de aandeelhouders om te beslissen of zij het hiermee eens zijn of niet en uiteraard kunt u hier vragen over stellen, maar ik heb u een zo uitgebreid mogelijke toelichting gegeven. Wie van u kan ik hier een vraag over horen stellen? Niemand? O, sorry. \_\_\_\_\_

(Daniel Parant) Daniel Parent, Revelation Capital. There is a little trouble when I read through the proxy to find that the non-management board members, none of you own any shares whatsoever in the company. Now given you have got this new found love coming to you, I was hoping perhaps that you might consider purchasing some shares in the company with your updated remuneration and perhaps after that you might not find the negative evaluation so hypothetical. \_\_\_\_\_

(Voorzitter) You quite rightly mentioned one of the most principle differences between the corporate governance in the United Kingdom and the corporate governance in the Netherlands and the USA has different corporate governance for any reason. In United Kingdom it is appreciated if non-executive board members own shares, it is even very much appreciated and in Holland it is not done. So however it would have been fantastic to own shares in the ASMI, especially in the last two years when it went from four to thirty euro, the non-executive board members are not allowed in the Netherlands following our corporate governance to own any shares. So the total income any member of the supervisory board has, is what is written here. \_\_\_\_\_

(Daniel Parent) That is a shame, because you would be getting the Front-end for free.

(Voorzitter) I totally agree with you that it is a shame but that is what it is and as I was a member of the corporate governance five years I must say there is some value in what we do and there is also some value in what the UK does. I am not talking about the American system which is totally different. But this is probably one of the few remaining big differences between the UK and the Netherlands. Anyway, any other questions? Nog andere vragen? Niet, dan gaan wij over tot stemming. U kunt nog even nadenken. Niet, dan sluiten wij de stemming. Voor zijn vijftien miljoen achthonderdachtenzestigduizend en honderdnevenennegentig, tegen zijn elf miljoen driehonderdnevenenvijftigduizend zeshonderdeenendertig en negenduizend en vijftien onthoudingen. Het voorstel is zodanig aangenomen. \_\_\_\_\_

Dan gaan we naar punt tien. U hebt gezien er is een tien a en een tien b. Tien a is de



traditionele toestemming voor achttien maanden om tien procent van de aandelen te kunnen uitgeven plus tien procent in geval van een acquisitie. Tien b is ingevoerd om in elk geval zeker te stellen dat als tien a niet aangenomen wordt er genoeg aandelen kunnen worden uitgegeven om de verplichtingen onder het optieschema verder te kunnen uitvoeren. Ik wil beginnen met tien a. Het is overeenkomstig artikel vijf leden één en zes van de statuten. De algemene vergadering geeft dus voor achttien maanden dezelfde toestemming die u overigens vorig jaar en het jaar daarvoor ook gegeven hebt om deze tien procent en in het bijzondere geval van acquisities nogmaals tien procent uit te kunnen geven door ook een voorstel van de directie onder toestemming van de raad van commissarissen. Wie kan ik hierover het woord geven? Ja, mijnheer Van de Burg. \_\_\_\_\_

(Van de Burg) Welke van de twee is nu de beschermingsconstructie? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Hier zit geen beschermingsconstructie in. Niet dat ik me kan voorstellen. – Verdere vragen? Zo niet, dan stemmen we over tien a, dat is de tien plus de tien procent. Ja, de stemming kan open. Verder niet. Dan kan die gesloten worden. Voor vijftienduizend miljoen vierhonderdzesenvijftigduizend vijfhonderdachtenzeventig, tegen één miljoen zevenhonderdnegenenzestigduizend vijftien met twaalfhonderdenvijftig onthoudingen. Het voorstel is aangenomen. \_\_\_\_\_

Dan stemmen wij nu over tien b, wat dus, zoals ik zei, bedoeld is specifiek voor het inkopen van aandelen teneinde de verwatering die zou kunnen ontstaan door het uitgeven van opties in het schema zoals vorig jaar door u is aangenomen, te vermijden, waarbij u zich moet realiseren dat de opties van het verleden natuurlijk ook in dat schema van vorig jaar zitten. Dus die zevenenhalf procent die vorig jaar is goedgekeurd maximaal voor opties waarvan wij een poging wagen, een goede poging wagen om daar aandelen voor in te kopen, daarvan is op dit moment zo ongeveer drieënhalve procent staat uit, uit de optieplichtingen uit het verleden. Dus dat is tien b. Wie van u kan ik hier een vraag over horen stellen? Niemand? Dan gaan we over tot stemming. De stemming kan worden gesloten. Voor tweeëntwintig miljoen vijfhonderdachtenvijftigduizend zevenhonderdtweeënzeventig, tegen vier miljoen zeshonderdzesenzestigduizend vijfhonderdvierenvijftig met vijftienhonderdachtien onthoudingen. Dit voorstel is aangenomen. \_\_\_\_\_

Dan gaan we naar punt elf van de agenda: machtiging van de raad van bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Overeenkomstig artikel acht lid één van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van aandeelhouders, de raad van bestuur onder goedkeuring van de raad van commissarissen voor een periode van achttien maanden, te rekenen vanaf de datum van onze vergadering van vandaag machtigt tot het inkopen van door de vennootschap van gewone aandelen in de vennootschap tot maximaal tien procent van het geplaatste tegen een prijs van ten minste gelijk aan de nominale waarde van de aandelen en ten hoogste in prijs gelijk aan honderdtien procent van de gemiddelde slotkoersen over de laatste vijf beursdagen. Wie van u kan ik hierover het woord geven? Gaat uw gang. \_\_\_\_\_

Voorzitter, mag ik u iets vragen, mijn naam is Rus namens een aantal institutionele beleggingen. Ik heb een vraag over tien c te stemmen over uitsluiting van het voorkeursrecht. \_\_\_\_\_



(Voorzitter) O, wacht even. Mijn excuses. Ik was bij elf, ik heb tien c vergeten. Dank u wel. \_\_\_\_\_

Dan gaan we naar punt tien c over: overeenkomstig artikel zeven lid vijf van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van de aandeelhouders voor een periode van achttien maanden vanaf de dag van de gewone vergadering aanwijst als het orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de raad van commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van de bestaande aandeelhouders bij uitgifte van gewone aandelen, zoals onder tien a en tien b zijn goedgekeurd. Wie van u kan ik hierover het woord geven? Mijn excuses dat ik dit punt even oversloeg. Niemand? Dan gaan we stemmen hierover. Tien c. Ja, u kunt sluiten. Voor vijftientig miljoen driehonderdtweënzestigduizend zeshonderdzesentachtig, tegen één miljoen achthonderddrieënvijftigduizend zeshonderdneuenendertig en onthoudingen tienduizend vierhonderdachtien. Dit voorstel is aangenomen. \_\_\_\_\_

Ik heb u net agendapunt elf voorgelezen. Zijn er vragen over de machtiging van de raad van bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap volgens wat ik u volgens de statuten net heb voorgelezen? Geen vragen, dan gaan we hierover stemmen. Punt elf van de agenda. U kunt de stemming sluiten. Voor zevenentwintig miljoen tweehonderdelfduizend zeshonderdneuenenzestig, tegen achtduizend en tien en onthoudingen zesduizend negenhonderdvijfenzestig. Dit voorstel is aangenomen. \_\_\_\_\_

Dan gaan we over naar de rondvraag. Wie van u wil het woord voeren in de rondvraag? Mijnheer Jorna. \_\_\_\_\_

(Jorna) Even heel kort want de borrel wacht, heb ik begrepen. De rechtszaken en alle commotie van het verleden dat hebben we denk ik voor negenennegentig procent achter ons gelaten. Er zitten nog wat open einden maar in de laatste uitspraak zijn er ook naar ASMI wat bemerkingen geweest die voor verbetering vatbaar waren. Ik zal ze niet herhalen want dan maak ik misschien een juridische fout, maar zegt u als raad van commissarissen: wij hebben de lessen gehoord en wij zullen die bemerkingen ter harte nemen? \_\_\_\_\_

(Voorzitter) Wij hebben de opmerkingen gelezen en die hebben wij naar beste weten geanalyseerd en daar waar wij lering uit kunnen trekken, zullen we dat zeker doen. Een vergadering als vandaag is misschien het voorbeeld van een goede aandeelhoudersvergadering. Dus: ja als er wat te leren valt, nee als de uitspraak wat randgeval was. U moet zich ook realiseren dat weliswaar is de aandacht voor deze zaak natuurlijk geheel verdwenen maar er is nog steeds een theoretische cassatiemogelijkheid tot in juli voor diegenen die ongelijk gekregen hebben van de Hoge Raad. \_\_\_\_\_

Wie van u kan ik nog het woord geven in de rondvraag? Onze goede aandeelhouder, de VEB, noemde de borrel. Ik mag u allen namens iedereen achter de tafel bedanken voor een heel goede vergadering, heel positief en tevens u uitnodigen om een borreltje te drinken met ons. Mocht u nog vragen hebben voor de directie of voor de raad van commissarissen dan is dat altijd een ideale gelegenheid om dat even te doen zonder dat dat in de notulen komt waarbij ik u niet kan garanderen dat u een antwoord krijgt dat anders is dan vandaag. Ik dank u voor uw aandacht en sluit de



vergadering. \_\_\_\_\_

De vergadering is gesloten om zestien uur en vijfenveertig 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 dertig november tweeduizend elf. \_\_\_\_\_

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 een onderhandse akte, welke aan deze akte is 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: J.H.G. Visser; R. van Bork)



UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT

\_\_\_\_\_