

PROCES VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

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

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

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

Voorzitter: _____

Welcome in the shareholders' meeting of sixteen May. I start very short in English, the rest of the meeting will be in Dutch and there is a simultaneous translation and anybody who does not understand Dutch, can if he has not done so, take an earphone and listen to what was discussed. Questions in English can be given and the answer will then be in Dutch. So do not feel in any way hampered by asking questions if you do not speak Dutch. _____



Het eerste verzoek aan u is om de presentielijst te tekenen en als u het woord vraagt om uw naam eerst te noemen. _____

De vergadering wordt op rechtsgeldige wijze conform artikel dertien van de statuten bijeengeroepen. De vergadering is op vier april tweeduizend dertien aangekondigd op de website. In de aankondiging werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en het statutaire annual rapport tweeduizend twaalf, waarin onder meer is opgenomen het jaarverslag tweeduizend twaalf en de jaarrekening tweeduizend twaalf en het voorstel tot de statutenwijziging, ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank te Amsterdam. Bovendien zijn de agenda en de toelichting met een vertaling daarvan in het Engels op vier april tweeduizend dertien op de website van de vennootschap geplaatst. De proxy statements in de US zijn op acht april tweeduizend dertien op de website geplaatst en op vijftwintig april tweeduizend dertien verstuurd. _____

De vennootschap heeft op drieëntwintig april door middel van een persbericht aan de aandeelhouders gecommuniceerd dat de heer Kramer zijn beschikbaarheid voor nominatie tot herbenoeming als lid van de Raad van Commissarissen heeft ingetrokken en als gevolg daarvan is agendapunt zeven a vervallen. Conform de wet geldt als registratiedatum achttien april tweeduizend dertien. _____

Bijzondere gasten vandaag, de heer Pieter van der Goor namens Deloitte Accountants B.V., de notaris mr. R. van Bork, die het notarieel proces-verbaal van de vergadering zal maken conform artikel zesentwintig twee van de statuten. Het verslag van de vergadering zal conform de aanbeveling vier drie tien van de Nederlandse Corporate governance code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna drie maanden de gelegenheid om te reageren. _____

Alle leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen zijn aanwezig zoals u ziet. _____

De vergadering wordt gehouden in het Nederlands, wat ik net gezegd heb. Alleen de presentatie van de CEO is in het Engels en de sheets zijn in het Engels. Er is een simultaanvertaling beschikbaar. _____

Er is een live webcast in Engels en Nederlands van de gehele vergadering beschikbaar voor aandeelhouders op de website van de vennootschap. Dus die kunnen onmiddellijk meekijken wat er besproken is. _____

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

Het is mogelijk dat het aantal onthoudingen van stemming zoals geprojecteerd in de zaal na afloop van het desbetreffende agendapunt summier zal afwijken van het aantal onthoudingen van de stemmen dat na afloop van de vergadering op de website zal worden geplaatst. Dit summiere verschil kan ontstaan doordat het niet stemmen vanwege technische redenen pas na afloop kan worden aangemerkt als het onthouden van stemmen. _____

Degenen die tijdens de vergadering de zaal verlaten wordt verzocht bij de registratiebalie te melden, de stempas zal daarna 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. Degene die al dan niet als gevolmachtigde wensen te stemmen dienen zich voor het aanvangen van de vergadering bij de registratiebalie te hebben geregistreerd. Er wordt elektronisch gestemd met stemkastjes. Daar kom ik op terug bij agendapunt drie. _____

Dan gaan we naar punt twee van de agenda: dat is de presentatie door onze CEO, Chuck Del Prado met daarna vragen en discussie. Chuck. _____

(Del Prado) Thank you, Mr. Chairman, Gert-Jan. First of all welcome to all of you. Thank you for joining us today at the two thousand thirteen AGM in Amsterdam here but of course also I would like to welcome on behalf of the people here behind the table, the people on our webcast. _____

One formal statement we always have to make is that please be aware that these Safe Harbor Statements are applicable to today's presentation. What we would like to do today is we would like to provide you with an update on the company in the following way. _____

First of all we would like to share with you how the semiconductor equipment market has developed in two thousand twelve. Subsequently we will discuss the ASMI results over the year, subsequently discuss the status of the ASMI Back-end operations as they were in two thousand twelve in terms of results and in terms of some product and business highlights. Subsequently we will do the same on ASM Front-end and then we will close the overview with a market outlook and some conclusions. _____

So let us now start with reviewing the semiconductor equipment market in two thousand twelve. This graph is made by Gartner, a very well respected market research firm in this industry, was from March two thousand thirteen, that shows that the semiconductor capital equipment spending in the time frame from two thousand seven to two thousand twelve, that is what it shows and the semiconductor capital equipment market is defined, for those of you who do not know that by it includes wafer fab equipment, so the Front-end business, it includes assembly and packaging, the Back-end business, and test, and that is a segment that ASMI is not active in and it is excluding the Surface Mount Technology business that ASM Back-end entered into early two thousand eleven. What this graph shows is that after the growth in two thousand ten and two thousand eleven, spending declined in two thousand twelve by fifteen per cent compared to two thousand eleven. Global macroeconomic uncertainties put pressure on spending in particularly the second half of the year and we saw this decline in both Front-end as well as in Back-end market as can be seen in the next few slides. _____

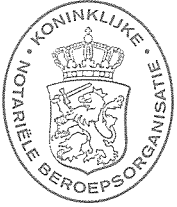
So this slide is a subset of the previous slide and is focused on the spending in the dye level assembly and packaging equipment segment over the same period, two thousand seven to two thousand twelve. But we must add that it primarily is reflecting the IC discrete part of the market. The LED part of the market experienced a much stronger revenue dip since the second half of two thousand eleven than this graph shows and that is because of some heavy overinvestments that were done in two thousand ten and early two thousand eleven in that part of the industry. But unfortunately there is no separate market data available on the LED equipment



segment of the market. So what the slide shows is that after a strong growth in two thousand ten the market declined by seven per cent year-on-year in two thousand eleven and then declined another nine per cent year-over-year in two thousand twelve. In the first quarter of two thousand twelve the market for Back-end equipment bottomed out after having declined quarter-over-quarter through two thousand eleven and was rebounding reasonably strong in the second quarter of two thousand twelve. Global economic uncertainties however caused the pickup, the pickup to stall in the second half of the year leading to an overall market decline for the year as a whole. — As you all know, ASMPT entered the so-called SMT market, the Surface Mount Technology market, in two thousand eleven through an acquisition, the acquisition of a part of Siemens, and this slide shows the spending in that part of the market over the time frame two thousand three to two thousand twelve. It shows that after a strong growth in two thousand ten the market increased only slightly year-on-year in two thousand eleven and then declined nineteen per cent year-over-year in two thousand twelve. In two thousand twelve the general trend for SMT was such that there was a slowdown in the SMT market and the slowdown was more pronounced than we anticipated. The major drivers for the SMT market are still mobile devices, automotive electronics and industrial electronics and industrial automation. —

The next slide, this slide shows spending in the wafer fab equipment segment over the time frame of two thousand eleven to two thousand twelve. This is the market for Front-end. The colors are such that blue is representing the foundry part of the market, red the logic part of the market and orange-brown represents the memory part of the market, so DRAM and flash part of the market. So what it shows is that after a growth in two thousand ten and two thousand eleven also here the market declined year on year eighteen per cent last year. In the first quarter of two thousand twelve spending for new wafer fab equipment was rebounding quite strongly after having declined ten and twelve per cent respectively quarter-to-quarter in Q three and Q four of two thousand eleven. But the rebound, however, started to weaken mid of second quarter. In the second half of the year global economic uncertainties cost spending in the new wafer fab equipment to decline strongly by twenty-seven per cent compared to the first half of two thousand eleven. We are spending for logic and memory at relatively low levels. This led to an overall market decline for the year as you can see here. Foundry spending held up recently well, in the second half of the year causing foundry and logic to decline only slightly for the year as a whole and memory to decline it strongly. Within memory to close on this slide, both DRAM and NAND spending dropped, compared to two thousand eleven, with DRAM dropping faster than NAND. NAND spending exceeded spending for DRAM in two thousand eleven for the first time, as we shared with you last year and in two thousand twelve NAND was about twice the spending of DRAM. DRAM spending in two thousand twelve was actually less than in the very weak two thousand nine. So that says something. —

So now let us review ASMI's results in this weak industry environment as you just saw during two thousand twelve, in which all individual market segments as you just saw declined with high single digit or double digit percentages year-on-year. So the key highlights are that ASMI's revenues were down by thirteen point thirteen per cent



year-on-year, Front-end sales decreased nineteen per cent, Back-end sales decreased eleven per cent, EBIT margin was six per cent over the year. Front-end EBIT margin went down to little above zero, zero point four per cent. Back-end EBIT margin ended up at eight per cent for the year and cash flow from operations was a positive forty-two million euro in two thousand twelve based upon which the company submitted a proposal to the shareholders' meeting of today for a dividend payment of fifty euro cents per share which is basically the same level as two thousand eleven. Net earnings were seven million down from one hundred and eighty-seven million in two thousand eleven, taking into account that two thousand eleven included a gain on bargain purchase of fifty-one million.

So looking at ASMI's P&L in a little more detail, most of these numbers are for your reference to read later, do not worry we will not go through all the numbers, but to highlight a few items from this slide in terms of sales, Front-end was relatively stable in terms of sales during the year in all four quarters. For Back-end the year started and ended weak and an anticipated upturn in the second half of the year of two thousand twelve did unfortunately not take place. Margins for both Front- and Back-end were under pressure.

Costs were strongly impacted by currency developments of eight per cent, which equals to about thirty million euro. This all together has led to a pressure on EBIT and net result for the year.

Let us look at the balance sheet. The balance sheet remained very healthy throughout the year two thousand twelve. Net cash remained at approximately two hundred million euro and shareholders' equity increased from six hundred sixty million to seven hundred forty million at the end of two thousand twelve.

So working capital. On the left you see working capital increased in absolute amounts year-over-year driven by currency effects. On the right-hand side of the slide you see working capital in days. It shows that it increased to hundred and twenty-six days compared to one hundred and four at the end of two thousand eleven due to anticipated higher activity level in two thousand thirteen.

So on the cash flow of the group, net cash from operating activities decreased year-on-year mainly due to lower net results and the lower activity level led also to lower investments and the net cash from financing activities was impacted by the share buyback program equaling approximately forty million euro. This all resulted in a net decrease in cash and cash equivalents of approximately hundred million euro. At the same time as said earlier, net cash stayed at a two hundred million euro level.

So this bookings and backlog overview of the group, the Book-to-Bill ratio was one point zero compared to point eight in two thousand eleven and the Backlog decreased to two hundred eighty-nine million at the end of two thousand twelve taken Front-end and Back-end together.

This gives you an overview on how the company used the dividends from ASMPT since two thousand seven up to now. In line with our commitment we used the ASMPT dividends for the period of two thousand seven up to including two thousand eleven for either ASMI share repurchases or convertible bond repurchases or finally cash dividend payments. What the overview shows is that we ended the year two thousand twelve with a small three million euro higher allocation than the total amount



of dividend received over five years. So as a result of this overview the company views this subject, this commitment now to be closed. _____

Looking at our share price behavior in two thousand twelve, so purely in that year, it performed well versus its competitors in the year. But what you also can see is that because we extrapolated the share price behavior in two thousand thirteen that following the sale of the ASMPT stake, of twelve per cent stake, and following the full year Q four company results in March the share price declined. However in the past months what you can see here at the right hand of the slide that it clearly started to recover and is now nearly back on the level of the end of two thousand twelve. _____

So looking at the five year performance of the stock the ASMI share price outgrew most of its competitors used for this comparison until the end of two thousand twelve. On global sustainability we also included two slides on that last year, the company step by step has been increasing its focus over the last couple of years. This slide and the next one present the status, the summary of the current status of the company's corporate sustainability policy. So quickly reviewing this, there is a lot of data on this slide, in Front-end we released internally to give you a flavour of what we did, we released internally its corporate social responsibility policy in February of this year. We are very committed to the electronics, the EICC coalition and as part of that we did an initial EICC audit in Singapore in late two thousand eleven, in January two thousand thirteen we sponsored third party, internally EICC audits on all key sites in Front-end and we hosted an external third party EICC re-audit of the Singapore site early May of this year. Each year we require all employees to complete updated business ethics trainings and we also established an ethics performance score card this year because we feel it is very important to better define the expectations and also measure our progress in this key area. That is on Front-end. _____

What you see on the right bottom hand side on Back-end, our Back-end business has a CSR policy in draft with a target to release it internally this quarter. Externally EICC audits of the Hong Kong and China facilities were completed by mid-last year and the findings are being addressed now. The Back-end completed on the EICC self-assessment of the eight sites and target completion of the rest is by Q three of this year. Back-end also requires all employees to complete business ethics training annually. Back-end also has by the way an ethics score card in place. So finally on this slide we are very happy to confirm that here as committed last year our Front-end business released a new corporate website with a new section, a section which provides full transparency on our position and progress on sustainability and that is accessible of course for all of you here in Amsterdam and also for the people on the webcast. _____

The second slide provides some information on safety. It shows safety in terms of recordable case rate. In two thousand twelve our recordable case rate was point five four up from past years. Nevertheless, the recordable case rate performance of our Front-end and Back-end companies, we believe, remains among the best in our industry. Yet we are of course driven to further improve. Our Back-end business achieved point five RCR consistent with two thousand eleven. _____

On the environment, our Front-end business is aiming to achieve a global ISO 14001 registration in the second half of this year and we aim to reach our global



environmental impact reduction targets which were also part of the annual report, we aim to reach those and more details about that you can find in the annual report on the website. Concluding on environment Front-end we are also making a first submittal for the Carbon disclosure project this months. _____

Finally Back-end, five out of eight sites are now ISO 14001 certified and we are targeting to complete a global registration, that will take a couple of years to get there. We have, as we said, an environmental score card in place. _____

Let us now look in a little more detail at the Back-end results and the product highlights. This slide mentions what has changed, shows to you what has changed in two thousand twelve in Back-end. ASM Back-end assembly and packaging business experienced a strong pickup during the first half of two thousand twelve. Global uncertainties however weakened the market in the second half and causing ASM Back-end equipment revenue to drop twenty-three per cent year-over-year. At the same time our leadframe business posted record revenue. Further we returned the leadframe business to profitability and key factors in that were stable metal prices, secondly the success of our efforts to convince customers to accept the floating price formula or price increase. That is on lead frame. Even though ASM's SMT revenue, the Surface Mount Technology revenue contracted by twenty-two per cent year-over-year we made good progress with SMT. First of all we successfully penetrated into several new markets, secondly we gained market share in the Chinese market, thirdly we maintained profitability in every quarter of two thousand twelve and with that, all quarters since joining the group in Q one two thousand eleven have been profitable. We improved full year profit margin for SMT compared to two thousand eleven. _____

Let us now look at the historic development graphically for Back-end over a period of five years time. This shows that in two thousand eleven the correlation between sales and EBIT started to go into the opposite direction. Especially due to the ASM AS, the SMT acquisition with a lower gross margin percentage and resulting EBIT that that part of the Back-end business has. In two thousand twelve this overview shows lower Back-end sales due to the earlier addressed slowdown in the market and the two thousand twelve EBIT was strongly impacted by mix changes and lower loaning as a result of the market slowdown. _____

Looking at the P&L of Back-end in more detail, strong sales in Q two and Q three primarily in the IC/discrete segment was basically not continued in Q four due to the fact that the second half upturn did not happen and the LED segment of the market was relatively weak throughout the whole year. Margins were under pressure due to first of all price pressure, secondly mix differences and thirdly higher fixed costs preparing for future growth of the business. _____

In terms of cost, SG&A and R&D costs, they increased due to first of all currency movements which had an impact of about twenty million euro and investments in further growth opportunities. These elements combined have put pressure on the EBIT levels for Back-end in two thousand twelve. _____

So this bar chart shows the historic development of Back-end bookings and backlog, shows a Book-to-Bill in two thousand twelve was one point zero while being point eight in two thousand eleven, so that is a slight improvement. Backlog declined by twelve per cent to one hundred and ninety-eight million euro. _____



Now let us refresh briefly your memory on Back-end products. This slide, we will not go through all the details but this slide shows the relative position of ASM's Back-end products in the three different markets that Back-end operates. It is integrated circuits for IC, secondly LED, Light Emitting Diodes, and SMT, Surface Mount Technology. In the IC market Back-end is among the top two suppliers for most Back-end products. In the LED market we believe that the Back-end bonder to be market leader. In the SMT market ASM Back-end is the number three supplier and has gained market share in the past year in the Chinese market. _____

So let us now show you a few of the new Back-end products. It is maybe difficult to see all the details in the back of the room but if you would read it afterwards you can see all the details. ASM Back-end is investing strongly in technologies for so-called fine pitch flip chip bonding and technologies for two points five D and three D packaging. TCB, so-called thermal compression bonding, is such a technology. Mobile devices are expected to accelerate adoption of these packages and TCB technology transition offers a good opportunity for market share gains of Back-end in the coming years. _____

In the SMT market segment, ASM Back-end, the Back-end part of the company, the Back-end operations, is investing in so-called non-traditional placement markets. An example of this is this chip assembly solution that enables the combination of flip chip and SMT operations in a single path. Back-end operations views that it has a compelling and potentially differentiating technology in the SMT equipment market. Even though that there are market shares still below that of the top two competitors with a sizeable margin, we strongly believe that the formula of German engineering combined with Asian cost efficiency, Asian market intelligence and flexibility in business will enable the Back-end operations to gain a significant market share. _____

So let us now take a closer look at the Front-end results and the Front-end developments. This graph with historic performance of Front-end sales and EBIT shows lower Front-end sales due to basically less capacity buys, including less low power buys, in two thousand twelve, as a result of the overall industry slowdown, in two thousand twelve, as shown at the beginning of this presentation and of course lower sales impacted our Front-end EBIT levels also in two thousand twelve. _____

Looking at the Front-end P & L in a little bit more details, sales was relatively stable during the year. At that lower sales level the relative contribution of ALD / PEALD basically increased, which fuelled extra investment cost in R&D and Product Management as a result. Regarding gross margin, Q one and Q two two thousand twelve were strongly impacted by mix. Q three also saw a negative mix as well as under absorption in our operations. In Q four we had a positive mix and better utilization of the factory. _____

So all items mentioned so far led to pressure on EBIT in two thousand twelve. What you do see is we also added Q one of two thousand thirteen. Q one two thousand thirteen started with lower sales but showed further improvement in the margin development which we view as very important. _____

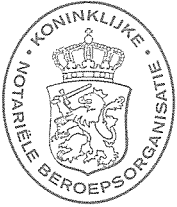
With regard to historic bookings and backlog for Front-end a few comments. Book-to-Bill ratio in two thousand twelve was one point zero compared to point nine in two



thousand eleven, so an improvement, and backlog increased quarter-over-quarter with twenty-eight million in Q one of this year. _____

So let us now look at our Front-end products. To some of you this might be a familiar slide. What you do see is that the leading edge of the market in logic foundry now at fourteen nanometer for the leader and a twenty nanometer for the followers and also in DRAM at twenty-eight, twenty-five nanometer and in flash at twenty-one nanometer and in development phases at even lower nodes in each of these areas, that those people are preparing for important technology transitions. And our Front-end products enable those changes for the industry. That is basically what you should read out of this slide. ASM's ALD High-K is for example which is mentioned on the top left of this slide, is qualified by nearly all logic and foundry manufactures in this industry at this moment in time. Our PEALD has increased its momentum in two thousand twelve. While our PEALD solution for SDDP, so-called spacer defined double patterning is strengthening in memory, PEALD has also gain traction in logic and foundry in two thousand twelve and that is very important to the company and ultimately also to you as shareholders. Our diffusion furnace is known for its smallest footprint per reactor and low cost of ownership. In Epitaxy we are focused on epitaxial films for analogue devices but also on strained epitaxial films for CMOS. And last but not least in PECVD we are leader in extreme low-K films being one of the only two players in this segment of the market. _____

So what has really changed and/or was established within Front-end in two thousand twelve. First of all on the top of the slide it shows that ALD and PEALD in our opinion strongly develop further traction in two thousand twelve. To provide you a little bit more flavor on that first of all we really increased the business volume in ALD, especially with the followers in two thousand twelve. Secondly more layers are being qualified with each technology node for both ALD and PEALD. Thirdly the number of PEALD customers in HVM or players preparing for HVM has gone up and also outside memory, also very important to notice. So two thousand twelve, we really in our view, further built a foundation in Front-end for further growth. In two thousand twelve ASM launched as we mentioned, sorry I have to go back. So I addressed the first item. So other items that have changed in two thousand twelve are the growing share wallet with top clients, we have a separate slide on that in a moment, two new high productivity platforms introduced in two thousand twelve which you will see in more detail on the next slide and, last but not least, we also had a very strong focus on gross margin improvements throughout the year. As a result of that inefficiency issues have been solved, that were existing earlier in the year, several cost measures that we identified are also an implementation as we speak and further saving opportunities have been identified in the supply chain and those are all being worked on. So on those productivity platforms we launched a new high productivity Epi PEALD and PECVD systems targeting three hundred millimeter HVM and first is the Intrepid XP which combines ASM's Epi technology, reactor technology that we have developed in recent years with a so-called multi-chamber XP platform. The XP platform is based on proven technology in the company. Secondly ASM also introduced its XP8 system, a high productivity single wafer process tool for both PEALD and PECVD applications. The XP8 accommodates up to eighth chambers for



PEALD and PECVD. They can be clustered on the XP8 to target double and quadruple patterning spacer applications and many other applications. _____

To come back to the growing share wallet with top clients this slide shows you that the share of total Front-end revenue that ASM Front-end top three customers are representing has been gradually increasing over the past three years. That is very important if you understand the industry, then this is a very important data point and we also included the projection for two thousand thirteen and that trend is continuing. And that is what you want to see in this industry if you understand as many of you do, I hope most of you do, the structure of this industry. _____

Key developments that contributed to this result were the diversification of our customer base from logic to leading memory and foundry customers with a gradually increasing weight of the top Capex customers in the industry. _____

Finalizing our Front-end overview looking at ASM's Front-end competitive advantages, ASM has established a leading position in ALD since it brought ALD to the semiconductor industry in nineteen ninety-nine. The shift from planer to three D-FinFet is expected to require more ALD and PEALD. Planer transistors have been the core of integrated circuits for several decades. As a size decreases planer transistors increasingly suffer from so-called off state leakage currents which increases the ideal power required by the device. In a so-called FinFet device, the future device, the channel is surrounded by the gate on multiple surfaces, so that is what you can see, it is on multiple surfaces, on the side, on the top and on the other side, allowing more effective suppression of the so-called leakage currents. In summary without all the technical details three D-FinFets provides smaller and faster transistors with lower leakage, so with lower battery power needed. ASM has introduced in two thousand twelve also PEALD on a high productivity platform as we saw on an earlier slide and ASM remains one of the two leading suppliers of PECVD low-K films as mentioned here on this slide. _____

Finally in Epi you have to realize that ASM is one of the only two suppliers that can provide good Epi solutions to the semiconductor industry. _____

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

Looking at Gartner's forecast for the semiconductor capital equipment market as a whole, again this includes wafer fab equipment, assembly and packaging and test equipment, then it shows that the semiconductor capital spending is expected to drop eight per cent for the whole year in two thousand thirteen compared to two thousand twelve, nevertheless coming from the low spending in Q four of last year the capital spending is actually expected to increase sequentially every quarter in two thousand thirteen. Investments in two X and one X nanometer foundry and logic and in two X memory are expected to drive that growth. _____

With regard to the key drivers or applications that should fuel growth of semiconductors and semiconductor equipment, this slide shows a segment of semiconductor sales broken down by end product segment in the time frame two thousand nine until two thousand seventeen. The key drivers for growth is mobility and represented by smartphones, media tablets and ultrabooks. In particularly in emerging markets the growth of users of mobile devices will also serve to drive the



growth of the communication and server infrastructure which is not shown here in this graph. We expect that all this will translate into the demand for higher performance semiconductor chips at lower power levels. We believe to be very well positioned with our company to benefit from the growth drivers that are shown in this overview. ———

So spending in assembly and packaging equipment for IC/discrete excluding SMT and LED in two thousand thirteen is expected to be down thirteen per cent compared to two thousand twelve. Spending in Q one two thousand thirteen was at the same relatively low level as Q four of two thousand twelve. Coming of that low spending in Q one of this year, spending is expected to be flat to up sequentially every quarter in two thousand thirteen according to Gartner. ———

Looking at the Front-end markets outlook, according to Gartner in this slide, looking now at two thousand thirteen both logic and foundry, this is not shown by the industry segment but by node, by both logic and foundry as well as memory spending is forecasted to reduce slightly compared to two thousand twelve for an overall reduction of eight per cent year-over-year. Looking at the first half versus the second half spending is expected to be slightly down to flat in the first half and increasing in the second half driven by the most advanced technology nodes. But very important is that wafer equipment spending is expected to increase sequentially every quarter in two thousand thirteen, that is the most important message of this slide. Within ASM Front-end we believe to be strongly positioned for these advance nodes, the advanced nodes, because that is you can see in this slide that the thirty-two, twenty-two and fourteen nanometer nodes, lets us say the higher colors here, the amount of revenue there is forecasted to increase and the company believes to be very well positioned for these advanced nodes which for example are ALD, PEALD and to some extent also our Epi products. ———

Our short term company financial outlook for Q two of this year as included in our Q one press release of last months was as many of you know, based upon the current backlog and our current visibility following the healthy Book-to-Bill ratios in Q four of last year and Q one of this year. Our Front-end operations are expected to show a strong double digit sales increase in Q two compared to Q one and we also expect a double digit increase of our order intake in Q two compared to Q one. ———

So this all brings us behind the table to some concluding and summarizing remarks. First of all Front-end revenue declined nineteen per cent compared to two thousand eleven. Back-end revenue declined eleven per cent compared to two thousand eleven. At the same time ALD and PEALD strongly developed further traction in two thousand twelve. Also we continued our focus on Front-end gross margin improvements. The company believes to be well positioned to benefit from the semi-industry and product gross drivers in the time frame from two thousand thirteen to two thousand seventeen and very important the technology shift in the industry will require more ALD and PEALD. Front-end equipment market finally is believed to turn around in two thousand thirteen versus a weak two thousand twelve. Mr. Chairman, Gert-Jan, that is what I wanted to share on the year. Thank you very much for your attention here and on the webcast. ———



(Voorzitter) Thank you Chuck for the extensive review of the business and the quite hard projection for two thousand thirteen first half year. Questions? There should be somebody who wants to ask questions? _____

(Charles Elliot): The front-end of ASM International still seems to be undervalued, is still implicitly selling at the discount value cash in the balance sheet. So if this is still obtaining after September what measures will you take? _____

(Voorzitter) This question is later on the agenda. So we will keep it for later. Questions about the review of the annual report and not the financial part? _____

(Jorna) Dank u voorzitter, mijn naam is Jorna namens de Vereniging van Effectenbezitters spreek ik. Voorzitter, op bladzijde zevenenvijftig van uw jaarverslag schrijft u: "Uw concurrenten zijn vaak groter, hebben diepere zakken en kunnen daardoor beter economische tegenwind opvangen, investeringen bekostigen en meer in R&D investeren. Zij kunnen makkelijker op prijs concurreren en kunnen betere of andere service en ondersteuning bieden en de drempel is niet zo hoog om nieuwe spelers tot de markt toe te laten." Het speelt eigenlijk jaren door de hele vergadering ook heen. De vraag: kan Front-end op eigen benen staan? Als ik dit zo lees in uw eigen jaarverslag dan zitten daar toch wel wat haken en ogen aan, zeker als je de omvang van front-end in ogenschouw neemt. Dus zeker als je ook ziet het goede jaar tweeduizend elf, dan weer het slechte jaar tweeduizend twaalf, maar we horen net van de heer Del Prado dat hij het volste vertrouwen heeft in Gartner en dat hij de toekomst zonnig tegemoet ziet vanaf tweeduizend dertien tot tweeduizend zeventien. Bent u de mening toegedaan dat front-end op eigen benen kan staan zonder de hulp van ASMPT, is de vraag. _____

En u schrijft ook "co-creation", u praat veel met klanten, eigenlijk heel dicht zit u op de klanten om die ontwikkeling goed te krijgen qua producten. Is het model dat ASML toepast om zeg maar de risico's te gaan spreiden en klanten te laten participeren in uw bedrijf via welke constructie dan ook, is dat een optie die u tegen het licht heeft gehouden en zo ja, wat is daar dan uitgekomen? En naar ik heb begrepen, ik ben geen techneut, dus ik heb al moeite om het hele verhaal te volgen qua techniek sowieso al, maar ik begrijp dat ALD en PEALD een technologische voorsprong aan Front-end geven op de concurrenten. Kunt u dat lang verdedigen via patenten? Blijft u die voorsprong dan houden en met name, kunt u dan eigenlijk, we zien de ontwikkelingen bij ASML, grotere wafers die zij aan het maken zijn in verhoogd tempo naar de vierhonderd afmeting en zeg maar steeds snellere energiezuinige chips, vergt dat aanpassingen van uw machines en heeft u daar ook de financiële slagkracht voor? _____

Een ander verhaal was eigenlijk wat we gaan zien in de toekomst: komt die verbetering van de bruto marge door de kostenreductie die u heeft ingezet aan het eind van tweeduizend twaalf of komt dat door een betere markt en prijssherstel? De verbeterde orderinstroom is dat met name het aantrekken van de markt of zijn dat met name uw producten, maar dat heb ik net begrepen, er komt meer vraag naar uw producten in het hogere segment en daardoor krijgt u misschien ook die verbeterde orderinstroom. Dat was het voorzitter. _____

(Voorzitter) Dank u. Chuck. _____



(Del Prado) Het was een hele lijst, dus ik hoop dat ik ze allemaal beantwoord. U weet zich vast wel te herinneren of ik er één mis. _____

Kan Front-end op eigen benen staan, de concurrent is vaak veel groter? Qua business status en business potential absoluut. Dat is een kort antwoord. Dus qua financial business strength is Front-end in staat om – en dat heeft het ook de laatste jaren laten zien – dat de financiële stromen vanuit Back-end niet nodig zijn geweest om de operationele activiteiten van Front-end te financieren. Dat hebben we laten zien de afgelopen jaren. _____

(Jorna) Misschien om het wat levendig te houden: we zien alleen in tweeduizend elf een positief resultaat. Als we in tweeduizend twaalf kijken dan is het nou zeg maar break-even dan wel verliesgevend en daarvoor was het ook verliesgevend. _____

(Chuck) Ik denk dat u heel duidelijk een paar dingen moet onderscheiden. Ik denk dat de onderneming fundamenteel versterkt is door het PERFORM!-programma. Fundamenteel versterkt. We hebben een setback gehad op gross margins in tweeduizend twaalf in een aantal kwartalen. Ik heb ook uitgelegd in de presentatie waar dat door gekomen is. We zijn heel duidelijk nu in Q vier, Q één op de weg terug, dat is een heel belangrijke factor in de winstgevendheid van het bedrijf. Maar als je verder kijkt, als je de niveaus van omzet, break-even levels vergelijkt met die een aantal jaren terug dan is er een fundamentele verbetering gemaakt in dat opzicht. — Zijn wij tevreden waar wij zijn? Absoluut niet. En die ambitie hopen we ook met de presentatie uitgestraald te hebben. Wij hebben ten eerste niet alleen de operationele activiteiten gewoon kunnen betalen uit eigen middelen en wij hebben daarnaast ook delen van PT dividend uitbetaald. Daarnaast zeg u: u heeft het volste vertrouwen in Gartner. De bedoeling was met de presentatie dat aan de ene kant Gartner heeft een bepaalde forecast gedaan maar wij hebben ook met de presentatie duidelijk willen maken hoe sterk de product portfolio en de positie van het bedrijf ook bij grote klanten aan het worden is op basis waarvan wij vertrouwen hebben in de long term future van de company. Dus niet alleen maar op basis van de zeer gerespecteerde Gartner firma's. _____

Klanten laten participeren. Ik denk dat u een vergelijking maakt misschien met een welbekende collega in de industrie. Wij kunnen natuurlijk niet over andere ondernemingen spreken maar laat ik het zo zeggen dat wij continu in dialoog zijn met onze klanten en dat die contacten worden alleen maar intensiever naarmate onze vertegenwoordiging qua omzet bij die klanten groeit en dat heeft u in één van de slides kunnen zien. Daarmee wordt die relatie steeds sterker en er wordt steeds verder gezocht naar een manier om samen te kunnen groeien. Dus niet alleen maar manieren om dat voor ons mogelijk te maken maar er is ook een zeker belang voor de grote klanten om de innovatie en de kracht van een bedrijf als ASMI overeind te houden. Heeft dat geleid tot concrete samenwerking in de orde van grootte waar u mogelijk mee vergelijkt? Nee, maar er zijn wel hele constructieve dialogen daarover continu gaande. Als je dan de link legt met vierhonderdvijftig millimeter, dat is één van die gebieden waarbij zowel onze klanten als de leveranciers een gezamenlijk belang hebben om dat een succes te maken. _____

Dat vraagt inderdaad aanpassingen aan de producten. Dat is een andere vraag van u. Hebben wij de slagkracht om dat te doen? Absoluut. Helpt het ontwikkelen verder



van scale voor Front-end waar wij nu mee bezig zijn met onze nieuwe technologie om hard te blijven groeien in de industrie, helpt dat? Ongetwijfeld. Maar we hebben een zekere slagkracht om dat te doen en dat is ook in toenemende mate de opinie van onze klanten blijkend uit de gesprekken die wij met hen hebben. _____

Kunt u lang verdedigen uw ALD-voorsprong? Natuurlijk is het zo dat die markt in zijn totaliteit groeit, zie je dat competitors in toenemende mate ook in die markt stappen. Dat is voor ons alleen maar een goed teken, een bevestiging dat wij de juiste keuze hebben gemaakt als bedrijf eind jaren negentig om ons voor te bereiden op die markt. Het voordeel dat wij hebben is dat wij een heel sterke incumbent positie hebben bij vele klanten opgebouwd in de ontwikkelorganisaties van waaruit wij onze bestaande positie kunnen uitbouwen. Maar wij zijn zeer, zeer alert op onze competitors en er zal hier en daar ongetwijfeld een situatie zijn waar wij ook eens een keer een order gaan verliezen, maar op het moment dat wij in een absolute gezien groeiende markt die dominante positie blijven houden dan hebben wij gezamenlijk hier met z'n allen een enorme opportunity om deze Front-end organisatie verder te laten groeien. _____

Dan als laatste de bruto marge. Wij hebben daar het nodige van behandeld in de presentatie. Ik weet niet of dat uw vraag beantwoord heeft. Zo niet, Peter kan daar misschien één of twee dingen aan toevoegen. _____

(Jorna) Ik heb in ieder geval gezien dat die bruto marge eigenlijk door de verkopen stijgende is en dat u eigenlijk verkopen – ik neem aan van bruto marge - had eigenlijk een tegengestelde beweging of bleef vlak maar kwam dat nou doordat er prijssherstel in de markt komt, dus het overkomt u? Of is het het gevolg van uw eigen handelen dat u eind tweeduizend twaalf uw supply chain en dat soort zaken allemaal beter het vet van de botten heeft en nog meer hebt afgehaald en dus de kosten verlaagd en daarom is uw bruto marge of is het het prijssherstel in de markt geweest? _____

(Del Prado) Prijsdruk is niet zozeer in Front-end, want ik neem aan dat uw vraag betrekking heeft op Front-end, prijsdruk is niet zozeer een significante factor in Front-end op dit moment. Wat veel belangrijker is dat wij bepaalde kostmeasures in onze organisatie hebben genomen in combinatie met product mix, een more favourable product mix. _____

(Van Bommel) Er zijn twee verschijnselen geweest, zoals wij dat ook in onze kwartaalberichten altijd aangegeven hebben. We hebben in het begin van het jaar inefficiëncies gezien in de fabrieken, met name in onze fabriek in Singapore. In de loop van de eerste helft van tweeduizend twaalf zijn die problemen weggenomen. Ten tweede is de bezettingsproblematiek die Chuck al noemde, die zichtbaar werd in het derde kwartaal, waar wij nu gewoon zien dat met het aantrekken van de markt de beladingsgraad aan het verbeteren is en daarnaast staan er nog een aantal potjes op het vuur, die hebben te maken met structurele veranderingen in de margeontwikkeling. Dan moet je vooral denken aan acties die wij verder kunnen nemen om onze supplier base te verbeteren en te versterken. Dat zijn dingen die in de loop van de komende jaren verdere zichtbaarheid moeten tonen. _____

(Voorzitter) Het is ook goed om te onthouden hoe het historisch verleden van het bedrijf is, waarbij bij tweehonderd het bedrijf het geweldig gedaan heeft, bij driehonderd veel minder gedaan heeft en niet van plan is om bij viervijftig niet in dezelfde positie te horen als bij tweehonderd. Die driehonderd heeft toch wel een



groot aantal jaren effect gehad, dat daar de rol van ASMI veel kleiner was dan die historisch bij tweehonderd is en dat wij nu streven vierhonderdvijftig te halen door heel vroeg in die markt te beginnen, bevestigd overigens door een bekend bedrijf in Veldhoven dat daar ook heel hard mee bezig is. Er zijn natuurlijk maar relatief weinig klanten, er zijn weinig grote klanten, dus die sheet die Chuck liet zien van de rol van de grote klanten is eigenlijk veel significanter dan uit de reeks van sheets blijkt, dan zie je dat we met de grote klanten een veel beter contact de laatste jaren opgebouwd hebben dan voor die tijd en dat is voor je ontwikkeling natuurlijk essentieel, want u moet zich realiseren dat de klant maakt uit wat hij koopt en de klant maakt dus ook uit wat wij ontwikkelen. _____

Vraag? _____

(Vreeken) Goedemiddag, mijn naam is Robert Vreeken van We Connect You, Public Affairs en Investor Relations. De presentatie van de heer Del Prado was uitstekend, vooral technisch gezien. Wat voor mij relevant is, waarom ik hier ben is dat het in Nederland van belang is dat wij op jaarbasis drie procent duurzame groei realiseren. Dat kan vrij eenvoudig, bespaart Nederland honderd miljoen euro per dag en dat is vijftig miljard euro per jaar. Als wij daar de helft van zouden uitgeven dan zou er geen sprake meer zijn van een crisis. ASMI is belangrijk voor het top innovatieklimaat in Nederland en wat buitengewoon mooi is is dat de heer Kramer die is ook voorzitter van de Raad van Toezicht van de TU Delft en daar hebben zij het toppunt van innovatie in huis: de superbuis. Dat is werkelijk briljant, alleen het wordt niet verder ontwikkeld omdat investeerders niet durven te investeren. Ik wil daar graag later nog even over doorgaan met de heer Kramer. Maar wat dus belangrijk is voor ASMI is dat er vertrouwen is bij investeerders en bij consumenten. Want hoe beter het gaat bij consumenten hoe meer smartphones en iPads er worden verkocht. Wat ook belangrijk is, is dat ASMI client focused gaat communiceren, vertrouwen terugwint. Dit is nu even de eerste keer dat ik mij erin verdiep maar ik heb iets van: 'het eerste stuk dat ik zie is dat de heer Arthur Del Prado de heer Kramer wegstuurt'. Dat is een bericht van drieëntwintig april en dat wordt op internet op geen enkele manier weer rechtgezet. Dat vind ik buitengewoon curieus en ik denk ook dat deze presentatie, wil je communicatie verbeteren met de aandeelhouders, dat die dan ook veel duidelijker moet zijn. Want als je niet technisch bent, snap je er helemaal niets van en dit kan allemaal veel beter. Dus ik denk dat ASMI erbij gebaat is, alle innovatie en alle investeerders die hier ook aanwezig zijn, om dat op te lijnen zodat er veel meer geïnvesteerd gaat worden. ASMI kan heel veel betekenen voor de Nederlandse economie maar er matcht iets niet. Dus mijn vraag is: hoe gaat ASMI dat doen? _____

(Del Prado) Het is altijd goed om laat ik zeggen, aanbevelingen te krijgen hoe wij ons verder kunnen verbeteren, want wij hebben zeker niet de pretentie om alles te weten en niet te kunnen leren van opinies van buiten. Dus misschien dat wij offline nog een keer over een aantal dingen verder kunnen praten maar onze bedoeling is wel degelijk, wij hebben recent bijvoorbeeld onze website volledig vernieuwd voor het eerst in tientallen jaren. Dat is een manier geweest. Wij hebben ook ons jaarverslag volledig een nieuwe view gegeven. Dat zijn allemaal manieren geweest. En ook vandaag een nieuw template gebruikt voor onze presentatie om, zal ik maar zeggen de toegankelijkheid en transparantie van het bedrijf verder te vergroten, maar



kennelijk wilt u ons meegeven dat het op inhoud nog wat toegankelijker gemaakt kan worden. Dat zullen we zeer ter harte nemen. _____

(Vreeken) Als ik daar even op in mag gaan. Als ik dat daar zie forward thinking, deliver innovation, deliver excellence, als je ASMI niet kent, begrijp je er helemaal niets van. Dan denk je het is een soort van step stones. Wat mij ook opvalt, er liggen hier geen jaarverslagen hand-outs, ook geen beknopt jaarverslag bij de ingang. Dus je ziet dit vaak bij technische topbedrijven. Ik heb bij een top IT-bedrijf gewerkt, daar waren wij super client focused, we zorgden ervoor dat wij heel prettig client focused communiceerden. Dat de heer Kramer, echt zeg maar, een top brand, hier beschadigd wordt, dat niet geadresseerd wordt op internet, dat is iets wat je als bedrijf als eerste natuurlijk moet doen. _____

(Del Prado) Dat is goed dat u dat punt nog even opbrengt, want het is voor een onderneming een heel belangrijk aspect. De situatie met de heer Kramer betreuren wij als onderneming zeer dat dat gebeurd is maar wij hebben bijvoorbeeld heel zorgvuldig met elkaar inclusief natuurlijk de heer Kramer zelf gekeken hoe wij dat persbericht zo, want veel persberichten rondom zo'n situatie zijn heel beknopt, zijn drie regels, informatief mogelijk te maken en zo factually, feitelijk correct als mogelijk zodat speculaties hieromtrent verder gewoon vermeden konden worden. Wij meenden dat wij er toch heel goed over nagedacht hebben. _____

(Vreeken) Ja, maar concreet: er wordt niet geantwoord waarom de heer Kramer hier nog zit en ik denk dat daar gezien zijn expertise alle reden voor is, maar ik kan niet lezen op internet als ik gewoon daarop google, waarom zit de heer Kramer hier nog? Ik kan me dat wel bedenken, maar... _____

(Del Prado) De heer Kramer heeft in het persbericht naar voren gebracht dat de heer Kramer zijn herverkiezing vanaf het moment na deze vergadering heeft teruggetrokken maar hij heeft heel duidelijk aangegeven dat hij zijn verantwoordelijkheden tot en met deze vergadering gewoon uitoefent, daarom zit de heer Kramer hier en daar zijn wij erg blij mee. _____

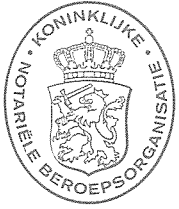
(Vreeken) Ik vind het dan persoonlijk erg jammer dat de heer Kramer terugtreedt. Dat lijkt mij een buitengewoon kundig iemand. _____

(Voorzitter) Dank u voor het compliment maar ik kom daar even verder in de vergadering op terug, als u het goed vindt. Het onderwerp krijgt nog enige aandacht.

(Vreeken) Dank u wel. _____

(Voorzitter) Volgende vraag. Achterin. Uw opmerking over public relations en zeker die opmerking die zeer terecht is over de jaarverslagen, dank u wel, dat gebeurt niet meer. _____

(Remmers) Goedemiddag, mijn naam is Jerome Remmers van de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling. Ik wil in de eerste plaats een heel groot compliment geven aan het bedrijf omdat de CSR nu duidelijk heel goed op de agenda staat. Vorige jaren hebben wij daarom gevraagd en die toezegging is meer dan waargemaakt. Wij zien ook andere toezeggingen dat die zijn nagekomen over klimaat, CDP. Wij hebben vol vertrouwen dat jullie er heel hard mee bezig zijn. Dus ik ga deze keer jullie ook niet lastigvallen met kritische vragen over details, alleen wel, en dat doen wij namelijk op elke aandeelhoudersvergadering, willen we een nieuw onderwerp wat wij denken dat een duurzaam ondernemersonderwerp is: belasting. Ik



zag dat er meer dan honderd keer het woordje belasting in het jaarverslag stond. Dat is natuurlijk een thema dat aandeelhouders altijd interessant vinden, alleen dan liefst zo weinig mogelijk belasting. Alleen gaan wij het nu eens op een andere manier belichten, in de media staat het daar vol van. Mijn vraag is: ASMI heeft vestigingen in allerlei landen. Bent u het met ons eens dat misschien belasting ook een aspect van verantwoord ondernemen heeft en zo ja, zou u misschien ook in de toekomst wat meer willen rapporteren daarover, bijvoorbeeld country-by-country reporting. Shell heeft dit jaar voor het eerst over veertien landen gerapporteerd in welke landen hoeveel belasting ze afgedragen. Ik zou graag horen of dat een optie is voor volgend jaar. De laatste vraag is dan over de remuneratie. Het is niet een apart onderwerp dit keer. Nu duurzaamheid erkend is als belangrijk onderwerp lijkt het ons ook van belang dat dat wellicht in de toekomst een plekje krijgt in de remuneratie. Wij weten niet of dat misschien al het geval is, dat zou heel goed kunnen want ik zag dat bij de kortetermijnbeloning daar vijftientig procent niet-financiële doelen staan, zit er misschien ook een onderdeel duurzaamheid in en zo ja welke of misschien wilt u dat volgend jaar meegeven aan aandeelhouders. We zagen ook afgelopen zaterdag in de krant, in de NRC dat bedrijven die veel met duurzaamheid doen dat die het ook beter dan gemiddeld in de AEX doen. Dus ik zou zeggen: ga zo door, dan heeft het bedrijf volgens ons zeker een goede toekomst. _____

(Voorzitter) Dank u wel voor het compliment. U merkt dat wij luisteren naar de aandeelhouders. Dat hebt u net zelf weergegeven. Uitstekend. Er zit in de remuneratie een vijftientig procent persoonlijke performance en daar zit het netjes optreden - nu vat ik uw hele zaak samen als netjes optreden, wat dan ook netjes moge zijn - dat zit daar tussenin. Dat hebben wij niet in een apart percentage gedaan. Ik heb zelf de ervaring met één of twee bedrijven die dat deden waar dat niet liep, gewoon niet. Je kan beter naar het totaal kijken en het totaal geeft het jaarverslag weer, dat is een belangrijk onderdeel. _____

Belasting, ik ben het oneens met uw stelling dat aandeelhouders altijd minimum belasting willen betalen. Als je het zo vlak zegt als u het zei. Ik denk dat de aandeelhouders daarbij zeer geïnteresseerd zijn dat het bedrijf belasting betaalt daar waar het belasting hoort te betalen en niet de gekke bewegingen maakt om dat op nul te krijgen. Ik heb bij andere bedrijven eens geantwoord dat het belastingpercentage is X en dat ligt dan ergens tussen de twintig en de tweeëntwintig procent, dat zie je veel en de vennootschapsbelasting in Nederland is vijftientig procent. Als je nu wereldwijd werkt inclusief gebieden waar weinig belasting of geen belasting is en je betaalt twintig procent belasting over de wereld of tweeëntwintig en Nederland, als je alles in Nederland doet is het vijftientig, dan vind ik dat uw vraag overigens volstrekt terecht is maar dat je daar ook het antwoord mee binnengehaald hebt. Die instelling heeft ASMI wat betreft belastingen waarbij u zich moet realiseren dat onder IFRS en in Amerika die belasting die later door toekomstige winsten alsnog als compensabele verliezen kan worden meegenomen, op de balans staan. Dus dat wordt al meegenomen. De belasting die je niet uit toekomstige winst of waarschijnlijk niet krijgt en wel compensabele verliezen zijn, die staan dus niet op de balans. Dus het streven is denk ik van het bedrijf dat het netjes zijn belasting betaalt en dat de belasting in Hong Kong lager is dan in Nederland, ja het zij zo. _____



(Remmers) U gebruikt geen belastingparadijs. Ik las wel iets over Kaaimaneilanden in een onderdeel. _____

(Voorzitter) Neen, niet echt. Peter. _____

(Van Bommel) De ASMI heeft geen belastingconstructies, laat ik het zo zeggen. In ASMPT, dus tot vijftien maart de geconsolideerde dochterondernemingen, zijn nog belastingen betaald op de Kaaimaneilanden. Misschien toevoegen aan wat onze voorzitter al gezegd heeft: voor ons is het rechtvaardig belasting betalen in verschillende landen erg belangrijk. Daarvoor hebben wij in tweeduizend elf ook een uitgebreid onderzoek gedaan, wat wij vorig jaar ook genoemd hebben, om wereldwijd een transfer price policy weer helemaal te herijken en te kijken van hoe we daar op een redelijke manier belasting kunnen betalen, voldoen aan alle eisen. Dat gaat verder dan alleen maar inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting in dit geval. Dat gaat ook over invoerrechten, over omzetbelasting. Dat zijn ook elementen die meegenomen zijn in dat onderzoek. Uw vraag of wij daarover kunnen rapporteren net als Shell in toekomstige jaren, daar kan ik op dit moment geen rechtstreeks antwoord op geven. Wat ik u wel kan beloven is dat wij zullen gaan onderzoeken of het zinvol is om dat te gaan doen en als dat zinvol is, willen wij er zeker naar kijken op wat voor manier wij dat als onderneming kunnen doen. _____

(Remmers) Hartelijk dank voor de toezeggingen. _____

(Voorzitter) Nog even over die belasting. U moet zich realiseren, wij praten nu nog over ASMI inclusief tweeënvijftig procent van PT en die is wel weg. Dus de discussie volgend jaar wordt een stuk eenvoudiger. _____

Gaat uw gang. _____

(Van den Burg) Mijn naam is Van den Burg. In de eerste plaats doet mij uw opmerking inzake hardcopy jaarverslag, deugd. Ik vind dat een goede zaak en ik vertrouw erop dat dat ook in de toekomst blijft. Ten tweede ASMI is sterk door zijn zeer geavanceerde octrooien en dat is eigenlijk de kurk waar het bedrijf op drijft. Mijn vraag is: blijft het aanvragen van octrooien op hetzelfde peil als dat in het verleden is geweest? Dan ASMI is geen baas meer in de Back-end organisatie. Heeft ASMI de zekerheid dat het percentage dividend dat zij kregen, en dat heeft Front-end vaak geholpen, dat dat in stand blijft en hoeveel van het dividend dat wij straks gaan krijgen, vijftig cent, komt uit Back-end? _____

Dan de laatste vraag: de huidige koers van ASMI, hoeveel procent is dat beneden de intrinsieke waarde? Vele beleggers zeggen: ja, ASMI zeer innovatief, ver beneden intrinsieke waarde, het blijft gewoon een bedrijf waar erg veel toekomstverwachting in zit met ook nog de mogelijkheid dat er een rijke moeder komt die ASMI helpt. _____

(Voorzitter) Even over die rijke moeder: als u naar de balans kijkt en u kijkt naar de investeringen, de zeer hoge investering in ontwikkelingen, dan kan ASMI daar gewoon mee doorgaan, zoals eerder gezegd is door de heer Del Prado. Dus dat probleem zelf is niet aanwezig. Dat is natuurlijk wel een heel belangrijke conclusie, want heel veel bedrijven met veelbelovende ontwikkelingen hebben niet genoeg geld en dan gaat het maar heel langzaam. Dat is het enige wat je kan doen. Dat is dus niet van toepassing bij ASMI. _____

Wat betreft de intrinsieke waarde zal ik Peter even vragen daar antwoord op te geven en tevens over de octrooien, daar kan Chuck antwoord op geven. _____



(Van Bommel) De intrinsieke waarde, ik zou uw vraag willen veralgemeniseren: wat is de waarde van de Front-end, want dat is eigenlijk de onderliggende vraag: of dat nu een intrinsieke waarde is of dat nu een waarde is zoals die op basis van discount cashflow of price earnings ratios wordt bekeken, dat is een zijsprong daarvan. Wat wij gezien hebben is dat toen wij vorig jaar de meeting hier hadden en als wij dus een constante policy daarin voeren, constant een berekening maken, dan zagen we dat de negatieve implied value, wat een van de redenen was dat wij vorig jaar de studie begonnen zijn, dat die negatief ergens tussen de vierhonderd en de vijfhonderd miljoen was voor de Front-end, de waarde is eigenlijk verdwenen, die negatieve waarde, die is verdwenen in de loop van tweeduizend twaalf en die is op dit moment, als je het vandaag zou berekenen, zou de negatieve waarde er niet meer zijn. Dat zou betekenen alleen maar dat er geen waarde is aan de Front-end dus daar zijn wij als management absoluut niet tevreden mee. Wat is de waarde van de Front-end activiteiten? Als je de analistenrapporten leest, dat is het enige wat wij kunnen zeggen, dan zie je dat daar op verschillende manieren naar gekeken wordt. Die fluctueren in de waardebeoordeling, dus daar is een absolute term niet aan te geven. —
(Van den Burg) Nul euro is die zeker niet! —

(Van Bommel) Hij is zeker niet nul euro en wat ik al aangegeven heb als management zijn wij niet tevreden met de huidige waarde van de Front-end activiteiten. —

(Van den Burg) Maar misschien is het interessant om te weten wat dan eigenlijk wel conservatief gezien, die waarde is van Front-end. Als je dat dan verrekent heb je natuurlijk toch nog een discount in de huidige koers. —

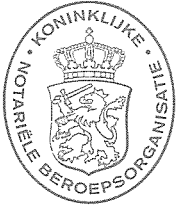
(Van Bommel) Er zijn verschillende methodes voor, er is geen eenduidige. Dus ik denk dat het wat ver gaat om te speculeren wat dan de exacte waarde is van die Front-end activiteiten. —

(Van den Burg) Dat bevredigt mij niet, is het antwoord, dat begrijpt u. —

(Van Bommel) Ja, dat begrijp ik, maar ik zou u geen absoluut getal kunnen geven wat dan een getal zou zijn wat ons zou bevredigen. Wij hebben daar op dit moment geen concreet antwoord op. —

(Van den Burg) Misschien dat andere rekenmeesters daar wel eens een keer een antwoord op zullen geven. —

(Voorzitter) U moet zich realiseren dat het bedrijf door een ontwikkeling gaat waarbij er vorig jaar in deze vergadering – en het idee toen nog dat PT wel of niet bij ASMI zou blijven – een enorm gat zat tussen de waarde van ASMI en ASMPT. Dat is een heel belangrijk punt. Je bereikt nooit je einddoel in één stap. Dat gat is weg. Dat is het fysieke in geld uit te werken gat X aandelen PT, Y aandelen ASMI. Dat is weg. Dat u terecht praat over de waarde van ASM Front-end, ASMI, dat je daar wat meer van moet laten zien of dat de aandeelhouders daar wat meer vertrouwen in hebben, is ook juist maar dat bereik je niet in een stap als je eerst een gat van een half miljard weg moet werken. Dus u moet het bedrijf enigszins de tijd geven om niet in één, halfjaar, te bereiken wat u terecht ziet als doel dat Front-end wel degelijk een waarde heeft en misschien zelfs wel een zeer belangrijke waarde. Dus een combinatie van de ontwikkelingen, de veel betere klantencontacten en een waardering door de markt, de aandeelhoudersmarkt van Front-end en aangezien u en iedereen nog steeds moet wennen aan het gedeconsolideerde ASMI waarvan dit half jaarverslag – overigens



ook weer niet volledig vanwege de periode één januari vijftien maart - wat indruk zal geven komt dat vanzelf wel eruit maar u moet het enige tijd gunnen. _____

(Van den Burg) Ik had ook nog gevraagd hoeveel centen van Back-end in het dividend van vijftig cent zit. _____

(Voorzitter) De Back-end dividenden voor zover nu bekend, zijn buitengewoon sterk naar beneden gegaan, ik weet niet precies wat het nu is maar u moet dat niet meer zien in de vorm van twee, drie jaar geleden toen het Back-end dividend – overigens zoals eerder aangetoond – geheel teruggegeven is aan de aandeelhouders van ASMI en het Back-end dividend is aanzienlijk lager geworden, zo niet zeer laag. _____

(Van den Burg) Noemt u eens een percentage. _____

(Van Bommel) Wat wij op dit moment doen is dat wij als dividend voor ASMI meer uitbetalen dan het dividend dat PT uitbetaalt. _____

(Van den Burg) Front-end doet daar dus ook enigszins aan mee. _____

(Van Bommel) Ja. _____

(Van den Burg) Tenzij Front-end quitte speelt. _____

(Van Bommel) Het dividend dat nu uitbetaald wordt is inclusief een dividend dat voor Front-end uitbetaald wordt, dat klopt ja. _____

(Van den Burg) Dan had ik ook nog de vraag: is het mogelijk dat als Back-end dit jaar geen dividend, komt dan het dividend van ASMI uit Front-end, kan daar nog iets van betaald worden? _____

(Voorzitter) De vraag die u nu stelt wordt pas aan de orde gesteld als dit jaar bijna voorbij is en een dividend wordt vastgesteld. Dat is nu echt prematuur. A is het niet bekend wat voor dividend een belegging van ASMI in PT gaat opleveren, behalve dat het resultaat bij PT op dit moment zoals de heer Del Prado heeft weergegeven, niet goed is, er zit een negatief vierde kwartaalverslag in uw sheets en uw vraag is dus buitengewoon goed, zeer intelligent maar er is geen antwoord op mogelijk op dit moment. _____

(Van den Burg) Dat is jammer. _____

(Voorzitter) Ja dat is jammer, dat ben ik met u eens. _____

(Del Prado) Dan nog even een antwoord op het octrooi: is er voldoende aandacht voor octrooien? Omdat we natuurlijk een belangrijke octrooienportfolio hebben opgebouwd, ook met ALD in het verleden. Het antwoord is kortweg ja. Er is zeer veel attentie voor want in deze industrie achterover leunen en alleen maar genieten van oude octrooien en niet werken aan nieuwe, dat is geen goede voorbode voor de toekomst. Dus wij zijn continu scherp in het ontwikkelen van nieuwe patenten. _____

(Van den Burg) Wordt er ook getracht te kijken naar inbreuk op uw octrooien? Heeft u daar gevechten over of waagt u zich daar niet aan? _____

(Del Prado) Goede vraag, daar kijken wij continu heel goed naar hoe daarmee om te gaan. Zijn wij op dit moment in grote litigation cases, dan is het antwoord nee maar wij kijken er heel zorgvuldig naar. _____

(Voorzitter) Ik zal u nog meedelen dat er uitstaan op het ogenblik in totaal geplaatst drieënzestig miljoen honderdnegeenzestig duizend en honderdzesendertig aandelen, dat er aangemeld zijn voor deze vergadering drieënveertig miljoen vierhonderdachtentwintig duizend zevenhonderd negeneenzestig aandelen en dat getal is ergens negennegenentig procent van degenen die zich aangemeld hebben



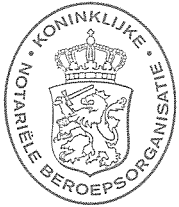
voor het geheel, hetgeen drieënveertig miljoen zeventienhonderd achtenvijftig en honderdveertien aandelen waren. Daardoor is achtenzestig komma vijftien procent van het kapitaal aanwezig waarvan vijftien procent fysiek aanwezig en vijftien procent via e-voting heeft gestemd, samen honderd procent. Dus op zichzelf, dank voor de met achtenzestig procent zeer hoge opkomst van de aandeelhouders. _____

Zijn er nog vragen? _____

(Jorna) Dank u, voorzitter, Jorna, VEB. Voorzitter, ik hoorde u zelf net zeggen dat u nog niet tevreden bent, het gat tussen de waarderingen is gedicht, er is geen negatieve waarde meer maar u zit op nul. Als je naar dat kijkt, zei u, je moet niet alles in één keer willen en in uw persbericht schrijft u ook, er is nu flexibiliteit gecreëerd om meerdere stappen als die passend zijn in de tijd te nemen, maar u was net wel heel stellig dat u zei, dit is de eerste stap, wanneer verwacht u dan de tweede stap en in welke context moeten wij die dan zien, in welke orde van grootte en waar moeten wij die dan zoeken? Ik had het eigenlijk voor punt twaalf in de agenda maar omdat u het zelf nu te berde brengt, dacht ik, dan schiet ik hem nu maar gelijk in. _____

(Voorzitter) Het maakt niet zoveel uit of het nu of punt twaalf is. U moet zich realiseren dat het bedrijf dus nu zich uitermate goed kan concentreren op zijn verdere ontwikkeling, dat is reeds een aantal malen genoemd. U moet ook constateren dat een goed draaiend bedrijf dat hoogwaardige technologie ontwikkelt beschermd door octrooien enzovoort een waarde heeft – ik laat even in het midden wat de waarde is – en naar mijn idee de markt kennende, moet die waarde ergens een keer eruit komen. Nogmaals wij zitten nu in zo'n overgang van het eerste kwartaal wat dan weliswaar aan het eind gedeconsolideerd is maar gedurende het hele kwartaal niet, er zijn nog een aantal dingen die van belang zijn om die bij de aandeelhouders meer duidelijk te maken maar als ergens waarde in zit, mijnheer Jorna, dat moet u als VEB buitengewoon goed weten, dan komt het er ook een keer uit. Maar mijn opmerking was, dat kan je niet in één of een kort deel van het jaar doen, want het hele vorige jaar heeft iedereen zitten wachten hoe de studie uit zou lopen. Een punt dat verder wel op de agenda staat en niet nu aan de orde is. Dus ziet de directie en de Raad van Commissarissen veel toekomst voor het bedrijf? Ja. Waarom? Omdat wij in de laatste jaren buitengewoon goed zijn opgetreden met de toch twee hoofdlijnen: klantencontacten en de bijbehorende ontwikkelingen of de bijbehorende ontwikkelingen eerst en de klantencontacten daarna, dat maakt niet uit. Waarbij we dus niet meer een aantal grote klanten niet meer als vaste klant bij ASMI hebben. Dat is een buitengewoon belangrijk ding. Maar ja, nogmaals, deze ontwikkelingen nemen op zichzelf de vierhonderdvijftig neemt gewoon, dat hebt u bij ASML gezien, een aantal jaren in beslag, een jaar of twee jaar. Wij zijn daar dus heel hard aan het studeren. Het enige dat ik kan zeggen: hebt u enig vertrouwen in de groep hier achter de tafel? Als ik u mijn persoonlijke mening geef is het heel helder hoe die zit. Dank u. Zijn er nog verdere vragen, anders gaan wij naar? U hebt nog een vraag. _____

(Vreeken) Ik heb al een jaar of vijftien aandelen ASMI en ik heb mij daar verder eigenlijk nooit in het bedrijf verdiept maar wat mij nu opvalt, als ik even een SWOT-analyse doe, is dat er uitstekende mensen in de Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur zitten, bijvoorbeeld de heer Van Bommel is een uitstekende CFO, de



heer Lobbezoo heeft ook een fantastisch trackrecord. Dat geeft heel veel mogelijkheden voor een verder traject. Wat belangrijk is in deze business, is dat er heel veel gevlogen wordt want door middel van contacten doe je heel veel business en dat gaat niet via video conference of electronic mail, dat gaat om mensen face-to-face te ontmoeten. En als jullie dan vliegen, als er gevlogen wordt dan is het prettig als dat met de most sustainable airline ter wereld gebeurt, dat is de KLM en als er gekozen wordt voor biobrandstof. Verder is het belangrijk dat het goed gaat met de economie. Daar horen veel auto's bij, ASMI heeft een groot lease wagenpark en het zou mooi zijn als er veel hybride auto's worden aangeschaft in het vervolg bijvoorbeeld door de Raad van Bestuur, de Raad van Commissarissen. De heer Polman van Unilever bijvoorbeeld rijdt in een Mercedes S-klasse 400 maar dat is een hybride uitvoering en er komen nog veel mooiere uitvoeringen aan van Mercedes, Audi en BMW. Verder zou het mooi zijn als jullie gebruik maken van zonnepanelen op het dak en tegen de muur aan van hoofdkantoor en wat ook bijzonder kan helpen is het spreekrecht van de voorzitter van de Centrale Ondernemingsraad. Dat heeft namelijk nog niemand, niemand maakt daar gebruik van want het is belangrijk dat jullie personeel top is, het beste uit de markt en dat zij bijzonder gemotiveerd zijn. Zeker binnen dit soort geavanceerde instellingen is dat buitengewoon van belang. Wat ik een beetje heb gemist van de sustainable collega's, die hebben het meestal over meer vrouwen in de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Als de voorzitter van de COR spreekrecht krijgt, dan komt dat waarschijnlijk vanzelf. _____
(Voorzitter) Ik moet u helaas mededelen dat er geen COR is. _____
(Vreken) Of de OR? _____
(Voorzitter) Nee, ook niet. Wij zijn niet zo groot in Nederland. Maar afgezien daarvan, zij wij met het jaarverslag bezig en de ontwikkeling van alternatieve auto's van de KLM en van biobrandstof staat echt niet in ons jaarverslag. Er wordt heel veel met de KLM gevlogen, om u enigszins te helpen maar of de KLM op biobrandstof vliegt of niet, denk ik dat het direct gezien en welk vliegtuig zij dan eventueel op biobrandstof vliegen, dat is niet echt aan de orde bij het jaarverslag van ASMI, als u het niet erg vindt. Wij treden goed op wat betreft het milieu en de brede omgeving. Ten eerste welke auto de commissarissen rijden, is geen zaak voor deze vergadering, want daar worden wij niet voor betaald. Dus dat is gewoon even afkappen, dat kan niet en de directie rijdt keurig in een auto die bij hun salaris past. Valt onder remuneratie. Dus u moet het niet erg vinden, ik wil het graag bij de agenda en bij het jaarverslag houden en een aantal van uw onderwerpen liggen echt buiten het jaarverslag. U mag na de vergadering rustig met ons praten. _____
(Vreken) Oké, dank u wel. _____
(Voorzitter) Zijn er nog verdere vragen? Zo niet dan gaan wij naar het financiële gedeelte van de jaarrekening. Dus de jaarrekening tweeduizend twaalf, wie heeft er vragen over de jaarrekening tweeduizend twaalf? Mijnheer Jorna. _____
(Jorna) Dank u voorzitter, Jorna. ASMPT, deconsolidatie, hoe gaat u het waarderen, via de beurskoers of neemt u het proportioneel straks over in uw balans. Het tweede is: wat betekent het voor uw balans en met name ook naar de bankratio's gekeken, hoe gaan wij die dan eigenlijk tegemoet zien, welke impact heeft dat op de afspraken die u met de bank gemaakt heeft? Ten aanzien van het slechte economische klimaat



zullen waarschijnlijk ook uw debiteuren langer over hun betalingen doen dan wel failliet gaan, dat hoop ik niet voor u, maar hoe is de ontwikkeling van de betalings-termijnen van uw debiteuren? Tot slot de pensioenen, ik zie dat er een bedrijfstakpensioenfonds hier in Nederland zit, maar uw Japanse mensen in Front-end zitten in een defined benefit systeem en het pensioenfonds staat onder water. Zijn er bijstortverplichtingen voor de Japanse medewerkers van Front-end? _____

(Van Bommel) Laat ik proberen om al die vragen kort en bondig te beantwoorden. — Allereerst de waardering. U moet het zo zien: wij gaan PT deconsolideren, dat is eigenlijk een tweestapsproces die zowel in de IFRS als in de US GAAP gevraagd wordt. Het eerste is, sinds wij geen meerderheid meer hebben en dus ook de zeggingskracht eigenlijk niet meer hebben in PT, want boven de vijftig procent word je geacht zeggenschap te hebben, moeten wij de volledige tweeënvijftig procent deconsolideren. Dat is de eerste stap die gezet wordt. Daarmee wordt ook de winst die er in feite in de boeken zat, de waarde tussen de boekwaarde van PT en de waarde van de tweeënvijftig procent, de fair value, laat ik het zo zeggen van de tweeënvijftig procent, wordt op dat moment als winst herkend. Dat hebben wij ook gedaan. Als u het Q één resultaat bekijkt, dan ziet u dat wij daarvoor één komma vier miljard winst tonen waar een gedeelte betrekking heeft op de verkoop van de aandelen, dus dat is ook daadwerkelijk gerealiseerd en die cash is ontvangen en een gedeelte is daar nog niet aan gerealiseerd want het is gewoon fair value van de veertig procent die wij vervolgens namelijk weer op de balans opgevoerd hebben, dat is namelijk de koop van het minderheidsbelang, de veertig procent. Dus dat is de verwerking die heeft plaatsgevonden. _____

Wat betekent dat nu voor de banken? Daar kunnen wij heel kort over zijn. Voor ASMI in zijn nieuwe vorm met PT als een associate op de balans is ASMI compleet debt free. Dus er zijn geen bankleningen meer. Het enige wat wij hebben is een honderdvijftig miljoen standby credit facility en met de balansverhouding die wij nu hebben, de heer Del Prado heeft dat eerder vandaag getoond, waarbij wij een activa- en een passivabedrag hebben van ongeveer twee komma twee miljard, dat bestaat uit twee komma één miljard eigen vermogen, zijn daar niet al teveel problemen met aanpassingen in die standby credit facility. _____

De betalingstermijn van de debiteuren: zeker in de Front-end activiteiten, de ASMI-activiteiten zoals die vanaf vandaag de dag zijn, hebben wij weinig problemen met de betalingen van klanten. Die zijn redelijk constant gebleven, ook de afgelopen maanden. We gaan natuurlijk meer en meer toe naar een beperkt aantal klanten, want dat is inherent aan, dus wij hebben geen verslechtering gezien van de betalingstermijn van onze debiteuren. _____

Pensioenen: IAS 19, dat is waar u natuurlijk naar verwijst, is een belangrijk element. De impact daar voor ons is niet materieel als wij praten over Japan, dan is er geen bijstorting nodig en de bedragen waar wij over praten zijn minimaal. Dan moet u denken aan bedragen die de één miljoen niet te boven gaan. _____

(Jorna) Even voor de beeldvorming: toekomstige waardering van uw belang in ASMPT gaat dat via een waardering conform de beurskoers of zegt u, nee, ik ga proportioneel de waarde van het verslag van ASMPT vertalen en ik neem ons belang



van veertig procent of daaromtrent neem ik dan aan in onze boeken op als waarde van onze belegging in ASMPT. _____

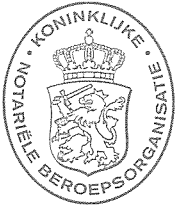
(Van Bommel) Wat wij gaan doen of waar wij mee bezig zijn in het proces, daar hopen wij meer duidelijkheid over gaan te geven in het tweede of derde kwartaal, is een purchase price accounting waardering eigenlijk van ons veertig procent belang. Dat betekent dat er gekeken gaat worden van: hoe kun je nu die waarde, die fair value die er is, onderbouwen en dat – u kent het mechanisme ongetwijfeld – waar je kijkt van wat is de waarde van de technologie, wat is de waarde van de customer base en dan blijft er op een gegeven moment een waarde achter die heet goodwill, dat is het verschil tussen dat wat je niet helemaal hebt kunnen onderbouwen en dat wat de fair value is op het moment dat je die veertig procent hebt aangekocht, zoals ik dat net uitgelegd heb. Dan is er eigenlijk in IFRS zowel als in de US GAAP gewoon een trigger point op een gegeven ogenblik, als de beurskoers van PT sterk af zou wijken van de fair value beurskoers zoals die toentertijd bepaald is en wij komen tot de constatering dat dat structureel is, dan zullen wij op dat moment een impairment moeten nemen. _____

(Voorzitter) Die kan alleen maar negatief zijn, niet positief. _____

(Van Bommel) Een impairment is per definitie negatief, is nooit positief. Dus als dat niet zo het geval is, dus dat er een tijdelijke discrepantie is tussen de aandelprijs van PT en de fair value dan hoeft er natuurlijk geen impairment genomen te worden. _____

(Voorzitter) Zijn er nog verdere vragen of het financiële gedeelte? Zo die er niet zijn, dan gaan wij hierover stemmen. Wij stemmen dus over de vaststelling van de jaarrekening tweeduizend twaalf. Voor wij daarover stemmen zou ik toch het woord willen geven aan onze accountant om even u op de hoogte te stellen hoe de accountantscontrole en wat hij verder wil toevoegen, gegaan is. _____

(Van der Goor) Dank u, mijnheer de voorzitter. Graag een korte toelichting op onze controle over het boekjaar tweeduizend twaalf. Startpunt van onze controle vormt het interne controleraamwerk van de onderneming. Dat gebruiken wij als basis voor onze controleaanpak. Zoals u weet heeft ASMI een beursnotering in Amerika. Daar gelden de strenge regels van Sarbanes-Oxley. Dat is een prima uitgangspunt voor ons om onze controle op te baseren. Als wij dan kijken naar die interne controles dan gebruiken wij daar ook onze IT-experts bij en die zijn een geïntegreerd onderdeel van ons team. Onze controle vindt voor een belangrijk deel plaats in het buitenland. Wij gebruiken daarvoor lokale teams. Die lokale teams echter worden direct aangestuurd door het centrale team onder mijn leiding. Wij bezoeken ook die buitenlandse locaties en zijn bij ieder onderdeel van hun controlestep in hun controleproces betrokken. Het Financial Shared Service Centre in Singapore waar voor een belangrijk deel de financiële administratie plaatsvindt van de groep, met name het Front-end deel, dat wordt rechtstreeks door ons gecontroleerd en de andere locaties in de buitenlanden daar gebruiken wij lokale audit teams maar die staan onder onze directe supervisie. Als wij dan kijken naar de jaarrekening en de belangrijkste aandachtsgebieden daarin dan hebben wij aan het begin van het jaar die aandachtsgebieden gedefinieerd, die hebben wij afgestemd met de Audit Committee en de Audit Committee is ook iedere keer bij ieder kwartaal door ons op de hoogte gebracht van de voortgang van de controle en hebben zo het auditproces kunnen monitoren. Die aandachtsgebieden in



de jaarrekening waar ik het dan over heb zijn met name de omzetverantwoording. ASMI heeft complexe contracten met grote afnemers waarin meerdere elementen zitten, die beoordelen wij als onderdeel van de controle. De waardering van voorraden, debiteuren is een belangrijk aandachtspunt en u kunt u voorstellen, voorraden zijn onderhevig aan technologische ontwikkelingen en derhalve is het risico van incourantheid groot, waardering van vaste activa en immateriële vaste activa, waaronder goodwill, een belangrijk aandachtspunt, maar ook belastingen, de belastingpositie in zijn geheel, de waardering van belastinglatenties maar ook transfer pricing, de verrekening en de belastingen daarover tussen verschillende entiteiten binnen de groep. Ook onderdeel van de controle is het jaarverslag. Wij kijken naar het jaarverslag of dat in overeenstemming is met de jaarrekening. Dus het beeld dat uit de jaarrekening komt dat ook terug in het jaarverslag. Daarnaast kijken wij of het jaarverslag voldoet aan de wettelijke eisen en ook de eisen die gelden conform de Corporate governance regels. Dat was mijn samenvatting meneer de voorzitter. _____

(Voorzitter) Dank u. Gaat uw gang. _____

(Van den Burg) Octrooi is natuurlijk een zeer belangrijk onderdeel van deze onderneming. Worden die op nul gewaardeerd? _____

(Voorzitter) Dat is een vraag voor de financiële directeur. _____

(Van Bommel) Wij moeten even een onderscheid maken tussen IFRS en US GAAP. Wij praten hier over het statutaire gebeuren, dus dan praten wij over de IFRS. In IFRS wordt research gewaardeerd. En daar wordt ook op afgeschreven in de loop van de jaren. _____

(Van den Burg) Maar een bedrag staat dus niet op de balans? Ik denk dat octrooi heel veel waard is en dat grote bedrag zal er waarschijnlijk niet op staan, denk ik. _____

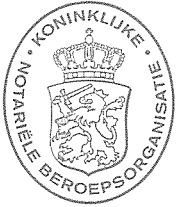
(Voorzitter) Nee, dat klopt. Dat kan dus ook niet, want dan ben je jezelf aan het opwaarderen en dat mag niet. Dat is hetzelfde verhaal als met het afschrijven van goodwill. Je kunt het wel afschrijven naar beneden maar niet naar boven optrekken. Dank u wel. _____

(Van den Burg) Dank u. _____

(Voorzitter) Ik ga nu een proefronde stemmen doen zodat u allen door hebt hoe het werkt. Even op het systeem kijken. Het voorstel van deze proefstemming is het volgende. De vraag die u moet beantwoorden is: acht u het Hilton Hotel in Amsterdam een geschikte plek voor het houden van de jaarlijkse vergadering van aandeelhouders? De operator zal nu het systeem inschakelen. Het punt waarover gestemd wordt zal zichtbaar worden. Als u voor stemt, drukt u op één, als u tegen stemt, drukt u op twee en als u zich wilt onthouden drukt u op drie. U kunt nu stemmen. U hebt nog even om te stemmen. De stemming is nu gesloten en de uitslag was dertien miljoen driehonderd drieënveertig voor, driehonderd achtenzeventig tegen en tachtigduizend onthoudingen. Dit was alleen een proefstemming. Wij gaan nu over naar het stemmen over agendapunt drie. _____

(Een aandeelhouder) Sloeg de stemming op Almere, want dan is een ander antwoord. _____

(Voorzitter) Nee het Hilton. _____



(Voorzitter) Ach, dat was een proefstemming. Het is gewoon niet juist, het was het Hilton in Amsterdam, ik geloof niet eens dat er een Hilton in Almere is. Zegt u maar even. _____

(Voorzitter) Dank u wel voor de verbetering. _____

(Vreeken) Ik heb nog een vraag aan de accountant. Volgens mij is ASMI een NV, is dat correct? ASMI heeft meer dan vijftig werknemers in Nederland, is dat ook correct?

(Voorzitter) Wij zijn nu bezig met het stemmen over het financiële verslag, het spijt mij, dat moet u in de rondvraag doen. _____

(Vreeken) Neen, dit is vrij cruciaal. Bij meer dan vijftig medewerkers in Nederland is het wettelijk verplicht om een Ondernemingsraad te hebben. Er is een OR in Nederland maar geen COR. Dan even naar de Ondernemingsraad. De Ondernemingsraad heeft wettelijk gezien spreekrecht tijdens aandeelhoudersvergaderingen. _____

(Voorzitter) Nee, u bent echt mis, er is een ASMI internationaal, dat is degene waar de aandeelhoudersvergadering hier bij elkaar is. Daaronder zit een Nederlandse afdeling die heeft een ondernemingsraad, die kan praten over die zaken die aan de orde zijn voor ondernemingsraden in Nederland, niet over het internationale deel. Er zijn veel meer bedrijven die dat hebben. Dit is er ook één. _____

(Vreeken) Oké, dank u voor uw toelichting. _____

(Voorzitter) Nee, met alle genoegen. _____

Wij gaan nu stemmen over de net besproken jaarrekening. U hebt gezien hoe dat gaat. Wat mij betreft mag de stemming geopend worden. De stemming sluit nu. _____

De uitslag is tweeënveertig miljoen drieëntachtigduizend negenhonderdtweeënveertig voor goedkeuring, dat is negenennegentig komma negen negen negen procent, vierhonderdenzes oftewel nul komma nul nul één procent tegen met één miljoen eenhonderdentienduizend honderdtweeëntachtig onthoudingen. Zoals ik zei zullen deze uitslagen op de website worden opgenomen. _____

Wij gaan over naar artikel vier. Dat vindt u altijd heel mooi als aandeelhouders en dat vinden wij als bedrijf ook heel mooi want u moet zich realiseren dat aan je beleggers geld kunnen uitkeren in de vorm van cash is ook leuk voor het bedrijf, het is niet alleen leuk voor de aandeelhouders. Er is een dividendvoorstel gedaan – en ik praat alleen over het normale doorlopende dividend van vijftig cent – wie van u kan ik daar eventueel een vraag over laten stellen? Zelfde als vorig jaar. Zo, niemand dan gaan wij over tot stemming over goedkeuring van het dividendvoorstel van vijftig cent per aandeel. De stemming wordt nu gesloten. U bent zeer unaniem met uw meningen, moet ik zeggen vandaag. Drieënveertig miljoen tweehonderdzesenzeventigduizend en zeshonderddrieëntachtig stemmen voor, negenennegentig komma acht vier zeven procent, zesenzestigduizend tweehonderd zesennegentig stemmen tegen, dus nul komma één vijf drie procent en een onthouding éénduizend vijfhonderdenéénenvijftig. U weet dat het wettelijk niet mogelijk is om de tegenstemmers geen dividend uit te keren, dus iedereen krijgt het dividend. _____

Dan gaan wij naar het punt decharge van de members van de Board of Management, de beide heren aan mijn rechterzijde. Wie kan ik hierover het woord geven? Zo niet, dan gaan wij daarover stemmen. Het is nu open. De stemming wordt nu gesloten. Tweeënveertig miljoen driehonderdachtenvijftig stemmen voor, zesennegentig



komma negen zes één procent, tegen één miljoen driehonderdzeventienduizend tweehonderddrieënzeventig, drie procent en nul negenendertig, onthouding tweeduizend negenhonderdachtennegentig. Daarmee kunnen wij constateren dat de Board of Management gedechargeerd is door de aandeelhoudersvergadering. ——— Dan gaan wij over naar punt zes, decharge van de leden van de Supervisory Board. U begrijpt dat ik dat persoonlijk dat ook zeer op prijs stel na afloop van deze vergadering om gedechargeerd te zijn. Zijn hier vragen over? Gaat uw gang. ——— (Chroiset van Uchelen) Voorzitter, mijn naam is Croiset van Uchelen en ik voer het woord namens de heer Arthur Del Prado die een belang vertegenwoordigt van ongeveer achttien procent in het kapitaal van de vennootschap. Het agendapunt van decharge van de Raad van Commissarissen is voor hem aanleiding om kort stil te staan bij het functioneren van de Raad van Commissarissen het afgelopen jaar en toe te lichten hoe hij voornemens is op dit punt te stemmen. Zoals u al gememoreerd heeft en vandaag ook al door anderen aan de orde is gesteld, heeft de vennootschap bij persbericht bekend gemaakt dat de heer Del Prado de herbenoeming van de heer Kramer niet zal steunen en dat de heer Kramer zich daarop heeft teruggetrokken als kandidaat voor herbenoeming. De redenen voor de heer Del Prado om dit standpunt in te nemen heeft hij toegelicht in een brief die is gedeponereerd bij de SEC. De vennootschap heeft daar in zijn persbericht iets over gezegd en de heer Del Prado heeft geen behoefte om daar vandaag nog een nadere toelichting op te geven. Maar in het persbericht van de vennootschap van drieëntwintig april waarin dit bekend is gemaakt wordt wel aangegeven dat de heer Kramer het niet eens is met de verantwoordelijkheid die de heer Del Prado bij hem en bij de Raad van Commissarissen neer heeft gelegd voor de communicatie tussen ASMI en haar aandeelhouders en nu die vraag over het functioneren van de Raad van Commissarissen betreft wil ik daar namens de heer Del Prado toch kort iets over zeggen. Naar zijn mening is het toch zo dat de Raad van Commissarissen in deze omstandigheden wel degelijk een bijzondere verantwoordelijkheid had en heeft met betrekking tot onder meer de communicatie met aandeelhouders in belangrijke strategische kwesties zoals de verhouding tussen de Front-end business van ASMI en ASMPT. Toen wij hier ongeveer een jaar geleden stonden heb ik namens de heer Del Prado aangedrongen op uitnodiging van de vennootschap op een onderzoek naar de mogelijkheid van ontvlechting tussen de Front-end business van ASMI en ASMPT. De heer Del Prado heeft daarbij toen benadrukt dat hij vond dat dat onderzoek op relatief korte termijn zou moeten kunnen plaatsvinden en dat ook dat over de uitkomst daarvan op een open manier zou moeten worden gecommuniceerd. Ik zal daar straks nog op terugkomen bij agendapunt twaalf maar wil nu alvast zeggen dat de heer Del Prado teleurgesteld is over de wijze waarop in de praktijk dat is verlopen. Het onderzoek heeft lang geduurd en de uitkomst van het onderzoek is voor deze vergadering slechts zeer summier openbaar gemaakt. Over de redenen waarom een ontvlechting niet wenselijk of mogelijk is, wat toch de vraag is die vooral voorlag, is in de stukken voor deze vergadering en ook in het jaarverslag eigenlijk niets gemeld. Ik kom daar dus bij agendapunt twaalf op terug, maar het gaat mij nu vooral even over de wijze waarop het onderzoek is aangepakt, rekening is gehouden met de wensen van aandeelhouders en de manier waarop daarover is gecommuniceerd en de rol van



de RvC daarbij. Wellicht moet je zeggen dat primair de verantwoordelijkheid voor de communicatie met aandeelhouders bij de Raad van Bestuur ligt, maar die ligt, denk ik in dit geval zeker ook, bij de Raad van Commissarissen. Bij een vennootschap als ASMI hebben lange tijd verschillen van inzicht bestaan met aandeelhouders, de Governance aan de orde is geweest tot en met de Ondernemingskamer en de Hoge Raad toe en de concernstructuur ook voorwerp van discussie is geweest, heeft juist de Raad van Commissarissen een actieve rol te spelen en heeft dit in de beleving van mijn cliënt ook gespeeld, zeker ook de voorzitter. De teleurstelling van de heer Del Prado over de wijze waarop dat het afgelopen jaar gegaan is is voor hem reden geweest om te zeggen: ik vind dat ik hier een signaal moet geven en daarom de herbenoeming van de voorzitter van de Raad van Commissarissen niet kan steunen en hij hoopt dat de Raad van Commissarissen onder een andere leiding daar op een andere manier mee om zal gaan. _____

Met dit alles wil de heer Del Prado niet zeggen dat de heer Kramer als president-commissaris in het geheel niet goed heeft gefunctioneerd, hij wil uitdrukkelijk te kennen geven dat de heer Kramer op de nodige gebieden een heel positieve bijdrage heeft geleverd aan de gang van zaken en aan de toekomst van ASMI en daarvoor past het ook om hem vandaag te bedanken. Ik wil ook benadrukken dat de heer Del Prado geen nodeloze onrust wil veroorzaken rond de vennootschap. Hij vindt het van belang dat de inhoudelijke expertise die aanwezig is binnen de Raad van Commissarissen ook behouden blijft voor de vennootschap. Ik zeg daarom nu vast, dan hoeft ik dat bij het volgende agendapunt niet te doen, dat hij straks wel voor de herbenoeming van de heer Lobbezoo zal stemmen om die reden. In lijn met het voorafgaande, ik kom nu bij het agendapunt, vindt de heer Del Prado het ook niet nodig om tegen decharge van de leden van de Raad van Commissarissen inclusief de heer Kramer dus, te stemmen. Hij heeft weliswaar de juist genoemde bezwaren tegen de manier waarop de Raad van Commissarissen is omgegaan met de communicatie met aandeelhouders maar hij meent – en daar gaat het bij de decharge om – dat het allerminst een grond oplevert voor aansprakelijkheid van welk lid van de Raad van Commissarissen ook jegens de vennootschap en dat is daar aan de orde. Dat is de manier waarop hij zal stemmen. Hij zal voor decharge van de Raad van Commissarissen stemmen. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Dan gaan wij over tot, aannemende. Neem mij niet kwalijk. _____

(Jorna) Voorzitter, u wordt eigenlijk wel uitgedaagd als de heer Del Prado via zijn advocaat, neem ik aan, hier een statement wil maken. _____

(Voorzitter) De vergadering is nog niet afgelopen, mijnheer Jorna, gaat u rustig door.

(Jorna) Ja, maar daarom heb ik namens de VEB wel behoefte daarop te reageren. —

(Voorzitter) Gaat uw gang. _____

(Jorna) Het is wel zo, als ook het verleden erbij gehaald wordt dat wij heel veel aanvaringen hebben gehad met de heer Del Prado voorop, met Raden van Commissarissen en dat we zelfs bij de Ondernemingskamer zijn geëindigd. Ik moet juist zeggen, door de stringente opstelling van uw Raad van Commissarissen de afgelopen periode gekenschetst wordt als een zeer rustige periode waarin u ook toegezegd heeft het verzoek, de heer Del Prado was altijd tegen splitsing, maar u heeft dat gehonoreerd, u heeft het zelf op de agenda gezet, dus alle egards zijn aan u



toe te schrijven. In die zin hebben wij de Code Frijns en de Code Frijns geeft heel duidelijk aan wat de taken van een Raad van Commissarissen is, uit mijn hoofd paragraaf vier, en daarin staat dat primair en gelukkig onderschrijft de heer Del Prado dat via zijn advocaat, dat de Raad van Bestuur primair de communicatie met aandeelhouders doet en dat de Raad van Commissarissen slechts toezicht en met raad en daad terzijde staat. Dus ik begrijp a. niet waarom hij zijn pijlen met name op de Raad van Commissarissen richt in de slechte communicatie, tweedens heb ik begrepen dat hij geconsulteerd is, want u heeft zevenentwintig procent van de aandeelhouders geconsulteerd, dus moet u bij hem zijn en hij was voor, heb ik begrepen in het persbericht van ASMI, dus hij is erin gekend, misschien ging het hem niet ver genoeg maar hij is gekend, dus er is gecommuniceerd en een derde is dan eigenlijk dat hij heel duidelijk de pijlen op u als voorzitter richt van de Raad van Commissarissen en niet op de andere leden zoals de heer Lobbezoo die ook benoemd of herbenoemd moet worden. Dat is voor mij een raadsel. Als je zegt, ik heb iets tegen die communicatie van dat hele en je maakt bij de decharge maak je die opmerking - want het kan best in persoon zijn dat u niet door één deur kan met de heer Del Prado of dat er iets anders gebeurd is – als je bij de decharge de opmerking wil maken dat de Raad van Commissarissen niet gefunctioneerd heeft in zijn ogen, je spitst dan de kritiek op één persoon toe en niet op de hele raad en je geeft ook zelf aan dat de Raad van Bestuur primair en wat ons betreft heeft u volstrekt conform de Code Frijns gehandeld en vinden wij het een onwelkome situatie dat de heer Del Prado het niet nastreeft om weer onrust te creëren maar dat wel heeft gedaan, gelet op de daling van de beurskoers. _____

(Voorzitter) Dank u. Ik stel voor dat wij overgaan tot stemming over de decharge... _____

(Jorna) Mijn stemverklaring is dat ik volgaarne voorstem. _____

(Voorzitter) Dat was mij uit uw verhaal duidelijk, dank u. Decharge van de members van de Supervisory Board. _____

(Vreeken) Ik vond de woorden van de heer van de VEB erg mooi want als de heer Del Prado, dat is wel interessant juridisch gezien, commentaar heeft op het functioneren zoals hij dat ziet, dan is de voorzitter van de Raad van Bestuur verantwoordelijk en dan kan het in feite niet neergelegd worden bij de heer Kramer. Een ander punt is – en wat ik weleens hoor van de heer van de VEB – is dat er vaker sprake is van een soort van miscommunicatie, het is mijn ervaring dat er mensen zijn die dat binnen dit soort situaties heel goed kunnen begeleiden en in goede banen kunnen leiden. Dit komt meer voor bij familiebedrijven en ook daar kom ik graag later weer op terug. Voor alle duidelijkheid: het track record van de Raad van Commissarissen en in het bijzonder van de heer Kramer is uitzonderlijk goed, dus ik vind het jammer dat het op deze manier gaat. _____

(Voorzitter) Dank u. Wij gaan nu over tot stemming. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. U kunt nu stemmen. Dank u. _____

Uitslag voor tweeënveertig miljoen achthonderdachtigenveertig, zesennegentig komma negen zes twee procent. Tegen één miljoen driehonderdvijftienduizend zevenhonderdvierentachtig, drie komma nul achtendertig procent. Onthouding tweeduizend negenhonderdachtennegentig. De Raad van Commissarissen is voor het beleid in het jaar tweeduizend en twaalf gedechargeerd. _____



Dan gaan wij naar punt zeven: de compositie van de Raad van Commissarissen en dat is in dit geval de herverkiezing van de heer Lobbezoo. Wij hebben reeds gehoord dat één van onze aandeelhouders daar voor zal stemmen hoewel dat buiten het punt aan de orde was op dat moment. Wil iemand daar het woord over voeren? _____

(Jorna) Voorzitter, ik weet niet wanneer u daarop terug wilt komen maar u heeft uw kandidatuur ingetrokken. U had ons in het begin gezegd, daar kom ik nog op terug. Ik weet niet wanneer u dat doet. Doet u dat bij dit punt, zeven a? _____

(Voorzitter) Nee. _____

(Jorna) Voorzitter, ik heb daar dan aan u wel wat vragen over als u dat toestaat. _____

(Voorzitter) Ja, vragen mag u stellen. _____

(Jorna) Wanneer is eigenlijk, want ik begrijp het eigenlijk niet, als ik uw eerste agenda zie, zie ik daar een voordracht, en ik zeg het in mijn eigen woorden, daar stelt de Raad van Commissarissen uw herbenoeming voor omdat u uitmuntend gepresteerd heeft of woorden van gelijke strekking. _____

(Voorzitter) Dat ligt iets anders. De Raad van Commissarissen, buiten mijn aanwezigheid, dat is ook terecht zo, en de directie, ook buiten mijn aanwezigheid, hebben beide over dit punt gesproken en mij gevraagd of ik mij herverkiesbaar zou stellen. Daar heb ik over nagedacht, ook gezien mijn leeftijd en gezegd dat ik het bedrijf buitengewoon een goed bedrijf vind in een goede ontwikkelingsgroei. Ik heb in andere bedrijven gezeten die u kent waar datzelfde gebeurt en dat ik dat dus met alle genoegen wou doen maar dat ik niet van te voren kon zeggen dat ik de hele vier jaar zou doen. Dat heeft overigens niets met de herbenoeming te maken, want de herbenoeming is voor vier jaar, je kan altijd vervroegd aftreden. Dat is wat er dus juridisch gezien gebeurd is. Het was bekend dat ik herverkozen moest worden en het zou, dat is een heel kort stukje van wat ik toch hierover wil zeggen later, maar het zou wat charmanter geweest zijn als het wel of niet terecht wantrouwen van één van onze aandeelhouders die ook tevens een grootaandeelhouder is maar slechts achttien procent van de stemmen heeft, dus er zijn vier vijfde van de aandeelhouders die ook wat te zeggen hebben, als dat bekend gemaakt was voor de agenda van de aandeelhoudersvergadering uitgekomen was. Dan had ik dat besluit gewoon eerder genomen of niet genomen. Dit kwam pas uit toen de agenda uit was. Overigens iedere aandeelhouder heeft het recht om elke brief te schrijven, ik heb daar geen enkel negatief gevoel over en iedere commissaris heeft het recht om te blijven of niet te blijven. _____

(Jorna) Dan is dat helder. Als die brief dan eigenlijk op uw bureau belandt en u neemt kennis van de inhoud dan wekt dat de indruk dat er van te voren zeker toch, mag ik aannemen met, ik weet ook niet wat de term inhoudt, sleutelaandeelhouder, maar dat er met een sleutelaandeelhouder gesprekken tijdens het jaar en in het afgelopen jaren gevoerd zijn. Was u eerder met die ... _____

(Voorzitter) Ik kom op die vraag even terug straks. Ik snap uw vraag precies, die is helder maar ik kom daar straks even op terug in het totaalbeeld. _____

(Jorna) Ja, dan ga ik door naar de herbenoeming van de heer Lobbezoo. Aan de heer Lobbezoo dan eigenlijk en aan de rest van de Raad van Commissarissen: als dus zo'n sleutelaandeelhouder u als Raad, eigenlijk wat wij eigenlijk net ook gehoord hebben, verwijt dat u niet gecommuniceerd met hem heeft over welk onderwerp dan



ook, hij zich daarin tekort gedaan voelt, het is zo zwaar als die sleutelaandeelhouder – ik zeg het nogmaals - dit aangeeft en ook via andere constructies toch een bepaalde machtspositie heeft, via stichtingen, heeft u, mijnheer Lobbezoo en/of uw andere collega's, niet overwogen u solidair te verklaren met de heer Kramer en dus eigenlijk ook uw portefeuille ter discussie te stellen en terug te geven aan het bedrijf? En in uw geval, mijnheer Lobbezoo, u zit samen met de heer Del Prado senior in het bedrijf Mapper, was u eigenlijk al eerder deze onrust van de heer Del Prado ter ore gekomen en is er dan geen communicatie in de Raad van Commissarissen dat je elkaar in die zin waarschuwt? Dat waren mijn vragen, dus waarom is de hele Raad van Commissarissen niet, de heer Lobbezoo in het bijzonder nu, en de voorinformatie mogelijk? _____

(Voorzitter) U moet zich realiseren, dat het terugtrekken van mij als kandidaat, is mijn beslissing. Die is wél overlegd met de Raad van Commissarissen maar er was geen besluitvormingsmogelijkheidsverandering. Ik heb besloten dat ik mij niet kandidaat zou stellen. Ik heb besloten mede om mij niet kandidaat te stellen omdat ik de onrust voor het bedrijf als ik het wel zou doen, en in deze vergadering wat het ook is met zeventig procent ofzo herverkozen wordt en een aandeelhouder met achttien procent is tegen, dan is dat niet goed voor de rust in het bedrijf. Dat is een persoonlijke overweging geweest. De Raad van Commissarissen heeft daarna overlegd wat te doen. Tevens, het komt anders in de rondvraag, er is duidelijk in het persbericht gezegd dat over mijn opvolging in de Raad van Commissarissen er op korte termijn door de Raad van Commissarissen mededeling gedaan zal worden. Dat is dus ook niet vandaag en dat is op korte termijn. _____

(Jorna) In aansluiting daarop: gaat u dan een BAVA organiseren? _____

(Voorzitter) Nee, want de Raad van Commissarissen van ASMI heeft het recht om uit haar commissarissen zonder iemand van buiten aan te trekken, een opvolger aan te wijzen. Daar hoort theoretisch geen enkele aandeelhouder iets mee te maken te hebben. _____

(Jorna) Dus wel als uw vacature wordt opgevuld? _____

(Voorzitter) Als er een vacature is komt er een BAVA, dan moet je dus iemand van aantrekken. Maar als er geen vacature is, dan zitten de vijf heren bij elkaar en die besluiten wie de voorzitter wordt. Dat hoort te gebeuren onafhankelijk van wie dan ook in deze zaal door de vijf heren samen. Daar zit ik niet bij uiteraard want bij mij is het afgelopen bij het sluiten van de vergadering. Dat moeten de vijf heren samen doen en dat zullen zij ongetwijfeld enigszins doen in overleg met de directie. Dat lijkt mij, maar dat moeten zij zelf weten. _____

(Jorna) Ik had twee vragen dus aan de heer Lobbezoo. _____

(Voorzitter) Ja, die andere moet je zelf zeggen. _____

(Lobbezoo) Als ik met de heer Del Prado communiceer betreffende aangelegenheden bij Mapper, betreft het alleen over de aangelegenheden bij Mapper. Wij discussiëren bij Mapper niet over zaken betreffende ASMI. _____

(Jorna) Tijdens de vergadering neem ik aan van niet, maar daarna drinkt u toch een kop koffie of ben ik nou helemaal van deze wereld af. _____

(Lobbezoo) Dan hebben we soms heel interessante discussies. _____



(Jorna) Ja, dat lijkt mij en dan hoor je weleens wat als je elkaar in het netwerk toch ergens anders ook tegenkomt? _____

(Lobbezoo) Zeker, maar ik denk dat het teveel gevraagd is door u om te zeggen: als u toevallig de heer Del Prado bij Mapper ontmoet kan u dan iets eraan doen betreffende ASMI? _____

(Jorna) Nee, maar ik ben het met de heer Kramer eens, het is niet chique en ook niet goed voor een bedrijf als ASMI als dit gebeurt dat je, nadat de agenda uit is, je moet terugtrekken en in die zin: als u weet daarvan had, had u dit kunnen voorkomen en had u ook een beursval kunnen voorkomen doordat de heer Kramer om welke reden dan ook, we weten dan nu de reden, zich niet herverkiesbaar had gesteld. Nu laat u het escaleren. Als u wetenschap had, hoor! Zegt u: ik heb geen wetenschap, ik had...

(Lobbezoo) Ik had daar geen wetenschap van. _____

(Jorna) Een andere vraag dan: de brief die de heer Del Prado gestuurd heeft, waarvan de heer Kramer zei: ik vind het geen goede zaak als iemand herkozen wordt met maar zeventig procent van de aandeelhouders achter zich, die brief was voor u geen aanleiding omdat u begrepen had, neem ik aan van tevoren, dat de heer Del Prado tegen uw herbenoeming geen probleem had. Want als dat in het midden wordt gelaten, dan had u misschien dezelfde conclusies moeten trekken. _____

(Lobbezoo) Dat is mij niet bekend gemaakt en gezien mijn ervaring binnen de Raad van Commissarissen van ASMI heb ik mij gaarne weer ter beschikking gesteld voor herbenoeming. _____

(Jorna) Ja ja, maar het feit dat de heer Del Prado senior de communicatie van de Raad van Commissarissen zo slecht vond dat hij tegen de benoeming van de heer Kramer zou gaan stemmen, dat laat in die zin dan – want meer zal er niet in dat persbericht of in die brief gestaan hebben – of staat in die brief ook van: maar voor Lobbezoo, zeg ik ja? _____

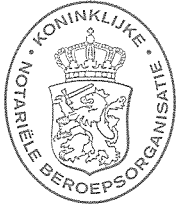
(Voorzitter) Die brief zegt dat de rol van de voorzitter van de Raad van Commissarissen is om met aandeelhouders te praten. Ik kom over de visie op dat punt straks terug maar dat staat in de brief. Dus de brief was gericht tegen mijn herbenoeming en niet tegen de hele Raad van Commissarissen. Dat de Raad van Commissarissen zich daarna wel of niet overwogen heeft om af te treden of niet af te treden, dat moeten zij onder elkaar maar weten. Maar nogmaals de beslissing om niet herverkiesbaar te stellen, is mijn persoonlijke beslissing. _____

(Jorna) Ja, ja, maar ik begrijp het nog even, ik wil ook even voor de herbenoeming van de heer Lobbezoo, omdat u zeker straks uit uw midden een nieuwe president-commissaris gaat kiezen, begrijp ik dan. Is het voor mij wel belangrijk om te weten hoe de heer Lobbezoo in dat geheel ook zit, omdat ik hem zo meteen ook ga herbenoemen. Het was dus voor de heer Lobbezoo, als de brief tegen de voorzitter van de Raad van Commissarissen gericht was, was het dus tot gisteren – want net hebben wij gehoord dat de heer Lobbezoo de steun kreeg van de heer Del Prado – was het voor de heer Lobbezoo ook afwachten of hij niet over dezelfde kam geschoren zou worden als dat het verwijt naar u is gekomen. _____

(Lobbezoo) Dat is correct. _____

(Jorna) Oké. _____

(Voorzitter) Dank u. Achterin. _____



(Remmers) VBDO, Jerome Remmers nog een keer. Het gaat om de herbenoeming van een aantal mensen. VBDO heeft een stembeleid, dat is meer algemeen en dat richt zich op de man/vrouw verdeling van de Raad van Commissarissen. Er is sinds één januari de wet toezicht en bestuur in gekomen die daar ook iets over zegt, dertig procent. Mijn vraag is: hoe gaat ASMI daarmee om met die wettelijke verplichting? — (Voorzitter) Ik stel voor dat wij dat in de rondvraag bespreken, wij zijn nu bezig met de herbenoeming van een lid van de Raad van Commissarissen. Die zit al in de Raad van Commissarissen en die moet wel of niet herverkozen worden, daar mag u over stemmen. Dat is het onderwerp, dus niet een algemeen beleid. U mag in de rondvraag rustig terugkomen. _____

(Remmers) Ja, dank u. _____

(Vreeken) Ik vind dat deze persoon van de VEB het onderwerp uitermate integer en kundig behandelt. Het was chique geweest en het is gebruikelijk om dit soort zaken zeer prettig af te handelen en er zijn meer families in Nederland die goed in grote bedrijven zitten. Zoals ik praat met de familie Heineken, met de familie De Carvalho, bij Randstad met de heer Goldschmeding en BCD John Fentener van Vlissingen en daar zijn zij gewend om dit soort zaken (vindt u het erg om even uw mond te houden of het even apart, als u commentaar op mij wil leveren, mag dat, maar dan heb ik graag dat u dat via de microfoon doet), dus ik vind wat hier gebeurd is buitengewoon spijtig en ik denk dat dat in de toekomst voorkomen moet worden. _____

(Voorzitter) Dank u. _____

(Chroiset van Uchelen) Voorzitter, ik heb toch bij dit agendapunt dat heet "Samenstelling van de Raad van Commissarissen" nog een enkele korte opmerking te maken maar ik voel mij toch genoodzaakt namens de heer Del Prado iets terug te zeggen op met name door de VEB net naar voren is gebracht, namelijk dat de heer Del Prado weliswaar niet naar onrust streeft maar die wel heeft veroorzaakt en zelfs een koersval zou hebben veroorzaakt. Ik denk dat hij dan niet goed naar het koersverloop heeft gekeken want het persbericht van de vennootschap... _____

(Voorzitter) Dank u, de benoeming van de heer Lobbezoo is aan de orde, niet de koers van het aandeel ASMI. Sorry, u blijft bij de heer Lobbezoo en dan mag u praten of u blijft niet bij de herverkiezing van de heer Lobbezoo, dan kunt naar de rondvraag.

(Chroiset van Uchelen) Het agendapunt is "Samenstelling van de Raad van Commissarissen". _____

(Voorzitter) Ja, composition is het agendapunt maar er staat één punt op en dat is de herverkiezing van de heer Lobbezoo. Daar hebben wij het over. _____

(Chroiset van Uchelen) Het agendapunt is "Samenstelling van de Raad van Commissarissen". Het besluit, dat ben ik met u eens, is alleen de herbenoeming van de heer Lobbezoo maar het agendapunt staat mij toe om iets te zeggen over de samenstelling van de Raad van Commissarissen. Ik ben bereid mijn opmerking naar aanleiding van de VEB te bewaren voor de rondvraag, maar over de samenstelling van de Raad van Commissarissen wil ik wel een algemeen punt maken, of twee punten maken eerlijk gezegd. _____

Het eerste punt is dat ik hoop dat er inderdaad een voordracht komt – en ik beluister een beetje dat dat zal gebeuren – voor iemand die de plaats van de heer Kramer zal overnemen in de Raad van Commissarissen. Dat voorstel moeten wij afwachten maar



de heer Del Prado wil toch te kennen geven dat wat hem betreft voor de samenstelling van de Raad van Commissarissen van belang is dat er iemand wordt voorgedragen die een sterke affiniteit heeft met de internationale kapitaalmarkten. Dat is nodig want één van de belangrijkste vraagstukken waar ASMI de komende periode voor staat is de nog steeds bestaande onderwaardering van de Front-end op te heffen en de verhouding tussen ASMI en haar nog steeds beursgenoteerde belangrijke deelneming ASMPT, daarvoor is die deskundigheid van groot belang. Dus dat is één ding dat ik opgemerkt wil hebben. _____

Het andere punt is dat er besloten moet worden, dat is een besluit van de Raad van Commissarissen maar daar mag, denk ik, een aandeelhouder iets over zeggen dat er moet worden beslist wie de voorzitter wordt van de Raad van Commissarissen nu de huidige voorzitter niet doorgaat. De uitdrukkelijke voorkeur daar van de heer Del Prado is dat dat iemand is die een lange staat van dienst heeft, affiniteit met de halfgeleidersector en iemand die uit de Nederlandse hoek afkomstig is want ook dat lijkt hem van belang en dan is wat hem betreft de heer Danneels de voor de hand liggende kandidaat. Nogmaals dat is aan de Raad van Commissarissen. _____

(Voorzitter) Ik denk dat u met het noemen van namen ver buiten uw normale gang van zaken gaat. Het is aan de Raad van Commissarissen statutair om haar voorzitter te benoemen en als u nu denkt als achttienprocentaandeelhouder om de Raad van Commissarissen te dwingen in een bepaalde richting, dan denk ik dat u buiten de orde bent. _____

(Chroiset van Uchelen) Ik dwing niemand, het is de mening van de heer Del Prado. —

(Voorzitter) Ik zei dat u buiten de orde bent en dit onderwerp is niet aan de orde en er wordt hier niet beïnvloed in een onafhankelijke meningsvorming door de Raad van Commissarissen wie de voorzitter wordt. Het spijt mij geweldig, u bent buiten de orde.

(Chroiset van Uchelen) U wilt als Raad van Commissarissen niet luisteren naar de mening van de aandeelhouders dan ga ik nu zitten. _____

(Voorzitter) Ik heb u gezegd dat u buiten de orde bent. _____

(Chroiset van Uchelen) Ik mag hier mijn mening over geven. _____

(Voorzitter) U praat over personen en het staat in de statuten heel helder hoe de voorzitter van de Raad van Commissarissen wordt besloten en het feit dat u dat van buiten af probeert te beïnvloeden vind ik op zichzelf gezegd, niet juist. Ik neem aan dat dit geheel in de notulen komt deze discussie. _____

Wij gaan stemmen over de benoeming van de heer Lobbezoo. U kunt nu stemmen. De uitslag is tweeënveertig miljoen énhonderdnevenennegentigduizend en honderdzesenvijftig voor, zevenennegentig komma vier procent, één miljoen énhonderdvierentwintigduizend vierentwintig tegen, twee komma zes procent en één duizend vierhonderdvijftig onthoudingen. De termijn van de heer Lobbezoo in de Raad van Commissarissen is bij deze voor vier jaar verlengd. _____

Appointment van de auditors voor de company, punt acht van de agenda. Het is de gewoonte dat de vennootschap jaarlijks een zogenaamde emissie machtiging aan de aandeelhouders vraagt, zoals gebruikelijk is de gevraagde machtiging beperkt tot maximaal, neemt u mij niet kwalijk, nee, ik zit op een verkeerd punt, neemt u mij niet kwalijk. Ja de bedoeling is, om de benoeming van de accountant te verlengen met één jaar omdat de algemene vergadering van de aandeelhouders dit bepaalt. De



Raad van Commissarissen draagt op advies van de audit commissie en de Raad van Bestuur de huidige accountant Deloitte Accountants B.V. voor als externe onafhankelijke accountant voor het boekjaar tweeduizend dertien. Een vertegenwoordiger van Deloitte is aanwezig zoals u weet en die hebt u horen spreken. Wie kan ik hier het woord over geven? Niemand? Dan gaan wij nu stemmen hierover. Eénenveertig miljoen negenhonderdachtenvijftigduizend driehonderdzestig voor, negenennegentig komma negen acht zeven procent, ik moet zeggen dat ik de accountant een compliment kan geven als hij herverkozen wordt met dat percentage, zesduizendhonderdvijfenvijftig tegen, nul komma nul vijftien procent en zestienhonderdtweeënvijftig onthoudingen. _____

Dan gaan we over naar punt negen, designation of the Management Board as the competent body to issue common shares, dat is voor de Engelstaligen van ons, aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen en tot uitsluiting van de voorkeursrechten. Punt negen. Wie kan ik hier het woord over geven? Niemand? Dan gaan wij hierover stemmen. Punt negen a. is dat. Dus het stemgedrag van de volmachtgevers. Is de stemming open? U kunt nu stemmen. Dank u. Zevenendertig miljoen achthonderdwaalfduizend tweehonderdnevenendertig voor en drie miljoen vierhonderdzeventig tweehonderddertien tegen, acht komma vier procent en één miljoen achthonderdéénendertigduizend zevenhonderdzesenvijftig onthoudingen. Dit punt is aangenomen. _____

Dan krijgen wij punt negen b. Zoals u weet, overeenkomstig artikel zeven lid vijf van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van aandeelhouders de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden vanaf de dag van deze vergadering aanwijst als orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen worden uitgegeven. Op grond van artikel twee zesennegentig a lid zeven van het Burgerlijk Wetboek en overeenkomstig artikel zeven lid zes van de statuten vereist een besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders tot aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders, een meerderheid van ten minste twee derde van de uitgebrachte stemmen indien minder dan vijftig procent, dat is dus hier niet van toepassing. Wie wil hier het woord over voeren? Zo niemand dan gaan wij hierover stemmen. Punt negen b. De uitslag is tweeëndertig miljoen negenhonderdnevenendertig acht acht vijf voor, bijna tachtig procent, acht miljoen vijfhonderdzevenenveertig zevenzesentachtig tegen en onthouding van één miljoen achthonderdéénendertig achthonderdachtenvijftig. Dit punt is als zodanig ook aangenomen. _____

Dan gaan we naar punt tien. Authorization of the Management Board to repurchase common shares in the company, wederom in het Engels of te wel machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van de gewone aandelen in de vennootschap. Overeenkomstig artikel lid acht van de statuten wordt voorgesteld dat de algemene vergadering van de aandeelhouders onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen voor een periode van achttien maanden, te rekenen vanaf de datum



van deze vergadering tot het inkopen door de vennootschap van gewone aandelen tot maximaal tien procent van het geplaatste kapitaal tegen een prijs ten minste gelijk aan de nominale waarde van de aandelen en ten hoogste gelijk aan honderdtien procent van de gemiddelde slotkoers. Wie kan ik hier het woord over geven? Niemand? Dan gaan wij hier over stemmen. _____

Drieënveertig miljoen tweehonderdzesenveertigduizend vijfhonderdzevenentachtig voor, éénenzeventigduizend tweeënveertig tegen en negentienhonderd onthoudingen. De toestemming is gegeven. _____

Amendment to the articles of association, dat is nummer elf, wijziging van de statuten. Die zijn natuurlijk gepubliceerd overeenkomstig artikel vierendertig van de statuten stellen de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen voor de statuten te wijzigen in verband met het in werking treden van de wet op bestuur en toezicht op één januari tweeduizend dertien. Onder de nieuwe wetgeving tast een tegenstrijdige belang de bevoegdheid van een lid van de Raad van Bestuur van de vennootschap de vertegenwoordiger niet aan. Als gevolg daarvan is artikel éénentwintig twee van de statuten achterhaald en daarom wordt voorgesteld dit artikel te schrappen. Het voorstel is ter inzage gelegd op het kantoor van de vennootschap en bij de ABN AMRO vanaf de dag van de aankondiging van de jaarlijkse vergadering. Het besluit tot het aannemen van de voorgestelde statutenwijziging houdt in dat de algemene vergadering van aandeelhouders, ieder lid van de Raad van Bestuur van de vennootschap alsmede iedere notaris, kandidaat-notaris van Stibbe N.V. in Amsterdam machtiging verleent om aanpassingen die noodzakelijk zijn ook de relevante akte van statutenwijziging te ondertekenen, passeren en al het overige te ondernemen wat noodzakelijk is. Wie wil hier het woord over voeren, de toepassing van de Nederlandse wet in onze statuten? Niemand? Dan stemmen wij hierover. Uitslag éénenveertig miljoen tweeëntachtigduizend zevenhonderddertien voor, achtduizend zestien tegen en twee miljoen achtenzeventigduizend achthonderdnevenennegentig onthoudingen. De statutenwijziging zal zo spoedig mogelijk worden doorgevoerd. _____

Dan gaan we naar punt twaalf van de agenda. Verslag en bespreking van de resultaten van het onderzoek naar de oorzaken van het niet erkennen door de financiële markten van de waarde van de gecombineerde business van de vennootschap en over de akte die in verband hiermee is ondernomen. Chuck. _____
(Del Prado) Towards you here in Amsterdam and also the people on the webcast are... _____

(Jorna) Gelet op het belang van dit onderwerp het verzoek om – ik denk dat we hier Nederlands is de voertaal en ik heb er geen moeite mee dat dus de intro in het Engels gebeurt – maar ik denk dat het van belang is voor uw aandeelhouders en de heer Del Prado is ook het Nederlands machtig dat hij het verhaal in het Nederlands voert. _____
(Voorzitter) Dank u. _____

(Del Prado) Wat is de bedoeling nu? _____

(Voorzitter) Ter plaatse vertalen naar het Nederlands, sorry, u bent geheel tweetalig. –

(Del Prado) Oké. _____

(Voorzitter) Je kunt de sheets laten zien in het Engels maar je moet het zelf in het Nederlands vertalen. _____

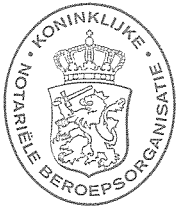


(Del Prado) Ja, de sheets zijn in het Engels. Oké, dat zal ik doen. Het doel van vandaag is om hier dus in Amsterdam en naar de mensen op de webcast te bespreken een aantal punten, het proces waar wij doorheen zijn gegaan tijdens de studie, de uitkomst van de studie en dat zullen wij doen aan de hand van een set van slides en daarna heeft u natuurlijk de gelegenheid hier in Amsterdam om daar de nodige vragen dan wel commentaar op te geven. Ook hier, net als bij de eerdere presentatie zijn Safe Harbor Statements natuurlijk van toepassing. _____

Kijkend naar het proces, dan is het zo, zoals velen van u zullen weten, we hebben een AGM gehad in mei tweeduizend twaalf. Op basis daarvan zijn wij een studie gestart met twee banken, HSBC en Morgen Stanley. By the way die banken die zijn, ik kan mij nog de AGM van vorig jaar goed herinneren, dat wij in eerste instantie aankondigden dat wij met een financieel adviseur aan de gang zouden gaan en toen kwam er de aanbeveling vanuit de aandeelhoudersvergadering om mogelijk met twee banken te werken omdat dat gewoon de objectiviteit, de breedte qua inzichten ten goede zou kunnen komen. Die aanbeveling hebben wij ter harte genomen en wij hebben een zogenaamde beauty contest gedaan met iets meer dan een handfull banken en uiteindelijk zijn daar de globally zeer gerespecteerde HSBC en Morgan Stanley uitgekomen als financial advisors en zij hebben dus de studie gedaan om te onderzoeken naar de oorzaken van de niet-herkenning door de markt van de waarde van de gecombineerde businesses Front-end en Back-end en tegelijkertijd uiteraard naast het onderzoeken van de oorzaken te kijken naar mogelijke oplossingen om die niet-herkenning van die waarde om die op te heffen. _____

Zoals het tweede punt aangeeft op deze slide, wij hebben meerdere natuurlijk zeer intensief over negen maanden tijd zoals u weet, numerous conference calls, vergaderingen gehad tussen ASM management en ook met juridische belasting- en financiële adviseurs en uiteraard is er op een bepaald moment ook op de juiste momenten gerapporteerd daarover aan de Supervisory Board en allemaal met de bedoeling om de oorzaken van de valuation non-recognition te identificeren en te evalueren van diverse mogelijke oplossingen. _____

Daarbij, we willen heel duidelijk benadrukken, de studie heeft twee fases gehad. Eerst dus het onderzoek in de oorzaken en de omstandigheden die mogelijk de waardering op dit moment of in het verleden hebben beïnvloed en de tweede fase was echt het zoeken naar mogelijke oplossingen. Wij willen daarbij benadrukken dat beide banken in beide fases onafhankelijk van elkaar door dat traject heen zijn gegaan. Zij zijn onafhankelijk door elk van beide trajecten gegaan en zij hebben geen enkele limitation gekregen vanuit het bedrijf in het doorlopen van die twee fases. Dat is heel belangrijk. Alleen aan het eind zijn de resultaten van beide banken geconsolideerd in, laat ik maar zeggen, conclusies en daar komen wij in een volgende slide op terug. — Goed kijkend nu naar de fase één. Het was heel duidelijk dat de uitkomst was van het onderzoek door de banken is dat er is niet één enkele of duidelijke dominante factor die een oorzaak is van de onderwaardering. Er is dus niet één individuele dominante factor. Er is wel een lijst gemaakt van drie categorieën van mogelijke oorzaken en omstandigheden die deze waardering beïnvloeden en wij zullen ze zo één voor één doorlopen, alle drie, en het is zeer opmerkelijk eigenlijk geweest voor ons hier achter de tafel, voor het management in eerste instantie en daarna in de rapportage naar de



Supervisory Board ook, dat de conclusies van beide banken eigenlijk heel erg vergelijkbaar waren ten aanzien van die drie categorieën van mogelijke oorzaken die de waarderingssituatie bij ASMI beïnvloed hebben. Wij gaan er nu één voor één doorheen. _____

De eerste categorie is een holding discount, een holding korting als we het dan even heel netjes in het Nederlands proberen te vertalen, een holding company discount, en er zijn vier elementen die daarbij eigenlijk een rol hebben gespeeld, die daarbij genoemd werden als belangrijke factoren. Het eerste is, we noemen het hier "different exchange dynamics between Asia and Europe" en wat daarmee bedoeld wordt is dat dat eigenlijk, een voorbeeld daarvan is dat de price earnings ratios zeer waarschijnlijk in Azië betaald op de Aziatische beurs, op de Hongkong Stock Exchange, betaald voor de Back-end business substantieel hoger zijn dan de price earnings ratio die men bereid is te betalen voor de Back-end business en ook het stake van de Back-end binnen ASMI in Europa en Nasdaq. Dat is bedoeld met different exchange dynamics between Asia and Europe. _____

Het tweede punt "Inability to realize full ASM Pacific Technology value if ASM decides to take corporate action" daarmee wordt bedoeld dat het heel duidelijk is op het moment dat je een volledige afstand zou doen als ASMI van de PT-organisatie dat het onvermijdelijk is dat dat tot een zeer significante price impact zal leiden van het PT-aandeel en als resultaat ook van het ASMI-aandeel en dat het ook niet kan gebeuren zonder een zeer significante tax leakage, belastingafdracht, die gedaan moet worden en die dus in mindering gebracht zou worden op uitkering aan aandeelhouders. _____

Het derde punt ten aanzien van holding discount, is dat in die categorie genoemd werd, de uitkomst was van de studie dat ASMI aandeelhouders eigenlijk geen directe invloed hebben op de dividend flow van ASMPT. Het is eigenlijk altijd zo dat als je als aandeelhouder in ASMI dat je afhankelijk bent van de beslissing natuurlijk van ASMI wat er met het PT-dividend gebeurt. _____

Een vierde component, onderdeel van holding company discount is de zogenoemde "information asymmetry". Wat daarmee bedoeld wordt is dat als je kijkt bijvoorbeeld naar de research community, de market industry research community die schrijven over de Back-end en de Front-end business en over ondernemingen zoals ASMI en ASMPT in de industrie, dat in Azië analisten die Back-end en PT volgen in hun analyse en rapportage, veel meer knowhow en veel meer zullen rapporteren over de Back-end business dan over de Front-end business. In Europa en in Amerika is het exactly the other way around, is het precies andersom dat men veel meer weet van Front-end en relatief beperktere exposure en daardoor ook rapportage doet over de Back-end business. _____

Dus dit zijn een aantal holding discount elementen. _____

Een volgende constatering als één van de mogelijke oorzaken, circumstances, die van invloed zouden kunnen zijn geweest op de valuation non-recognition is "unrealised Front-end business value". En het eerste punt hierbij genoemd is dat het voor de banken ook nogmaals toch weer een heel opmerkelijke observatie is geweest dat ondanks het feit dat wij door een belangrijke turn-around zijn gegaan bij Front-end middels het PERFORM!-programma tweeduizend negen, tweeduizend tien, dat het



toch niet geleid heeft tot een hogere waardering van ASMI as a whole, of in ieder geval niet tot het niveau waar de markt naar uitzielt. In die context is geconstateerd als onderdeel van de studie dat er duidelijk een niet over de hele linie consistente kijk is op door de research community met betrekking tot Front-end, met betrekking tot de operationele performance en ook operationele voorspellingen, modellen, dus als je kijkt naar de financiële modellen, die kijken naar de performance op dit moment en naar de projections naar de toekomst, dat er eigenlijk niet één lijn in zit. Ultimately die modellen worden natuurlijk vertaald ook in een bepaalde waardering voor Front-end. Dus uit de studie kwam voort dat de onderneming wel een taak heeft om daar meer uniformiteit in te realiseren binnen de hele research community en voldoende naar beide analisten naar boven in hun modellen verwerkt te krijgen, niet alleen het potentieel van de markten waar Front-end opereert, bijvoorbeeld de ALD-markten waar wij eerder vandaag over gesproken hebben, maar daarnaast ook het potentieel wat ASM als bedrijf heeft binnen die markt, dat dat voldoende tot zijn recht komt en tot uiting komt in de financial projections, in de financiële projecties die de research community maakt en dat die eenduidiger worden. _____

Laatste punt, derde categorie van items als onderdeel van de oorzaken, de mogelijke causes geïdentificeerd is corporate governance. Het eerste item dat naar boven kwam als zeer waarschijnlijk van grote invloed ook op de valuation, is de perceptie die er in ieder geval tot begin maart, totdat op dertien maart die transactie gedaan werd of aangekondigd werd naar de markt, dat er de perceptie bestond in de markt dat het bedrijf al veertig jaar lang bij wijze van spreken absoluut niet bereidwillig zou zijn en ook niet naar de toekomst gebaseerd op die veertig jaar om ook maar iets aan die corporate structure te veranderen. Het bedrijf, de mensen hier achter de tafel zijn van mening dat wij toch met de stap die gedaan is door van een majority stake, een tweeënvijftig procent meerderheidsbelang terug te gaan naar een veertigprocentsbelang, dat toch een heel duidelijke indicatie is gegeven dat het bedrijf wel degelijk de willingness heeft gehad om fundamental changes in de corporate structure te overwegen en zelfs daar uitvoering aan te geven. _____

Het tweede punt is de so-called "structural impediments". Wat daar eigenlijk mee bedoeld wordt is dat in de studie ook geïdentificeerd is, er zijn een aantal factoren geïdentificeerd die mogelijk ook nog in een bepaalde vorm van invloed zouden kunnen zijn op de valuation of the company. Dat zijn er drie. Eén is Applied Materials right of first refusal, wat bestaat als gevolg van een litigation settlement die gedaan is tussen de bedrijven ASMI en Applied Materials in de eind jaren negentig. Het tweede is een mandatory takeover, een mandatory takeover obligation, dus verplichting op ASMPT zo lang ASMI een stake heeft in PT wat boven de dertig procent ligt, dus zolang het belang boven de dertig procent ligt, onder de Hong Kong Stock Exchange rules, moet dan een bod uitgebracht worden op heel PT en een derde so-called structural impediment die genoemd werd ook door de banken als onderdeel van de studie, was het bestaan bij ASMI van de stichting continuïteit. _____

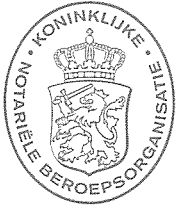
Nou, dus als we dan, dus dit was eigenlijk een samenvatting van de belangrijkste mogelijke oorzaken. Toen zijn de banken gestart met fase twee waarbij zij ook weer onafhankelijk van elkaar zijn gaan kijken naar mogelijke oplossingen voor deze valuation situatie. Het was ook daar weer, ik zou haast zeggen striking, of



opmerkelijk, in een goed Nederlands woord, dat daar ook weer heel vergelijkbare aanbevelingen werden gedaan door beide banken. Dat is eigenlijk de belangrijkste input geweest voor de Management en Supervisory Board van ASMI op basis waarvan dus het besluit is genomen door beide Boards van ASMI om een partial secondary placement te doen van acht tot twaalf procent van de total outstanding shares in PT in de markt. Er is dus geconcludeerd dat dat gewoon de meest gepaste stap was die kon worden genomen om de non-recognition by the markets of the value of the combined businesses te adresseren. _____

The placement was in eerste instantie gesized tussen de acht en twaalf procent op basis van eigenlijk verschillende factoren die daarbij een rol hebben gespeeld waarvan de hier genoemde de meest belangrijke technische financiële factoren zijn geweest. De eerste die hier genoemd wordt is liquidity of the ASMIT stock and price sensitivity wat eigenlijk aangeeft dat heel duidelijk is gekeken door de banken en daarover gerapporteerd aan management, wat is nou de daily trading volume, het dagelijkse volume dat gehandeld wordt in PT over een goed representabele periode, een x-aantal maanden. Op basis daarvan: wat kan die markt in a reasonably way absorberen zonder dat dat een substantiële significante impact heeft op de prijs van het aandeel, want daar zit niemand als PT-aandeelhouder maar ook niemand als ASMI-aandeelhouder op te wachten. Daarnaast is ook meegenomen in het kijken van die liquiditeitscapability van de markt naar de amount of shortposities. Want het was duidelijk in de analyse geworden dat er behoorlijk wat shortposities opgebouwd waren in het PT-aandeel op basis van de annonsering van de studie, wat weer het absorberend vermogen van de markt in zekere zin zou kunnen vergroten bij een plaatsing van een bepaalde size. Al die factoren zijn meegenomen in de uiteindelijke bepaling van wat de beste range zou moeten zijn voor zo'n plaatsing. Dus dat zijn pricing aspecten, maar heel belangrijk ook is dat potential withholding tax implications zijn meegenomen in het besluiten van wat uiteindelijk zou moeten gebeuren. Vervolgens is er voordat de execution plaats had, dus de uitvoering van de plaatsing echt heeft plaatsgevonden, zijn er een aantal belangrijke en institutionele aandeelhouders in ASMI die in totaal zo'n zevenentwintig procent vertegenwoordigen van het totale outstanding share capital in the company, die zijn geconsulteerd under a NDA, onder confidentiality of course, en met betrekking tot de proposed action. En daarnaast is het ook heel belangrijk om te melden, dat heeft ook in het persbericht gestaan, dat de PT Board ook heel duidelijk zijn support en zegen heeft gegeven aan deze stap toen wij serieus overwogen om dit te gaan doen. _____

Dat heeft geleid uiteindelijk, zoals u allemaal weet, tot de actuele plaatsing van twaalf procent van het PT uitstaande aandelenkapitaal en maar het is duidelijk dat ook na die plaatsing ondanks het feit dat het een belang is minder dan vijftig procent, dat ASMI nog een belang vertegenwoordigt van veertig procent in PT na de plaatsing. — Onderdeel van de plaatsing is ook geweest dat er een lock-up is van honderdtachtig dagen die is overeengekomen en tot slot is het belangrijk om erbij te noemen dat de acht, twaalf procent plaatsing los van de criteria die tot die twaalf procent hebben geleid, zoals wij eerder hebben besproken, dat die uiteraard de flexibiliteit biedt aan de onderneming voor verdere acties op het moment dat wanneer dan ook in de toekomst het bedrijf dat als noodzakelijk acht. _____



Wat wij op deze slide willen toelichten is dat, ik moet het steeds vertalen, dat op hetzelfde moment, dat tegelijkertijd dus deze uitkomst ook hele duidelijke voordelen heeft inclusief een aantal strategische voor de company and its stakeholders, including natuurlijk de shareholders. Ten eerste is het belangrijk om te noemen dat wij van mening zijn dat het corporate stability tot gevolg heeft, dat het corporate stability garandeert voor beide businesses, dus zowel voor Front-end als Back-end. In dat licht is het belangrijk om te noemen dat een nu nog bestaand significant belang in PT zorgt ervoor dat de onderneming een solide industriële en financiële schaal eigenlijk heeft die in de opinie van het bedrijf, in deze fase van het bedrijf, heel belangrijk is voor onze customer base, met name in Front-end. In die context – en dat slaat een beetje op het tweede en derde punt – in die context maakt de huidige uitkomst het ook mogelijk voor Front-end en Back-end om eigenlijk zonder interruption bestaande strategieën uit te voeren en voor Back-end is er nog een ander aspect aan vast en dat is voor hun, voor Back-end van groot belang dat ook deze plaatsing niet geleid heeft tot een - waar zij zich zorgen over maakten ook – tot een grote onrust onder hun bestaande shareholders base want dat is niet in het belang van de PT-onderneming maar uiteindelijk ook niet in het belang van de ASMI-aandeelhouders. _____

Oké, verder is het zo, als wij het hebben over de verdere benefits van deze uitkomst, dat in de view of ASMI management deze uitkomst het ook mogelijk maakt voor onze aandeelhouders om verdere value optimalisatie te realiseren over tijd. Vooral doordat het bedrijf nu de mogelijkheid heeft om met een full focus van de company te werken verder aan het drijven van groei van Front-end en de waardecreatie van Front-end. Dat zien wij als een belangrijk bijkomend voordeel van deze uitkomst in deze fase van het bedrijf. _____

Oh ja, ik was al een punt verder. _____

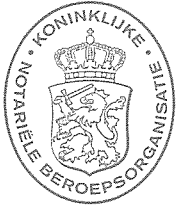
Een andere uitkomst is dat wij natuurlijk – het is al eerder ter sprake gekomen bij Peter van Bommel die er al het nodige over heeft gezegd toen wij het hadden over de verandering van de jaarrekening going forward – het is natuurlijk zo dat vanuit een reporting point of view is het zo dat de stap die nu genomen is zal leiden tot deconsolidatie van de Back-end business uit de boeken. Wij verwachten dat het zal leiden tot een increased focus op de performance van Front-end en ook een increased focus op het potential dat Front-end heeft, dat is de verwachting. En finally, uiteindelijk zijn wij van mening dat de huidige relatie, een nieuwe relatie eigenlijk is tussen Front-end en Back-end middels een veertig procent ownership, het nog steeds heel goed mogelijk maakt voor ASMI en ASMPT to continue, om door te gaan met het werken aan synergieën voor beide ondernemingen over the longer term voor de ondernemingen. _____

Als onderdeel van de solutions phase hebben we naast dus de uitkomst wat bleek de beste te zijn, the partial placement, zijn er natuurlijk several alternatives, zijn er verschillende alternatieven buiten die partial placement die zijn geanalyseerd. En de belangrijkste hebben wij hier op een rijtje gezet: a large size or full secondary placement, een spin-off, M&A sale van ASMPT, M&A sale of Front-end, integration of ASM with ASMPT en een honderd procent acquisition. Die zijn allemaal langsgelopen en eigenlijk key is geweest, eigenlijk het beste om te zeggen is dat samen met de banken hebben wij geconcludeerd dat eigenlijk al deze alternatieven



dat ze allemaal op een bepaalde manier duidelijke drawbacks, duidelijke concerns eigenlijk in zich hadden met betrekking tot of flowback of pricing of tax issues of een combinatie daarvan, dan wel andere uitvoerrisico's, heel duidelijk risico's in de uitvoering daarvan. Het leek ons belangrijk om toch even in woorden u te leiden, wat meer kleur te geven wat de meest belangrijke criteria zijn geweest in de evaluatie van al die alternatieven versus the partial secondary placement die uiteindelijk gekozen is. Ten aanzien van een full secondary placement van het volledige belang, zoals gedeeld met u eerder in de presentatie, was het heel duidelijk dat een placement size van acht tot twaalf procent, qua liquiditeit capability van de markt dat dat het meest haalbare was in terms of pricing, tax et cetera en dat een grotere plaatsing een large discount, een significant discount tot gevolg zou hebben gehad. En ten tweede hebben wij geconstateerd dat het ook een meaningful dividend withholding tax implication zou hebben gehad op het moment dat wij tot een veel grotere of full secondary placement waren gekomen. Dus daarom is dat alternatief afgefallen. Als wij kijken naar het spin-off scenario dan waren de belangrijkste bottlenecks om dat te doen ware dit ten eerste dat de flow back een substantieel risico in zich hield voor een enorme downwards druk op de PT share price. Waarom? Omdat duidelijk uit de studie naar voren kwam dat er een behoorlijk groot aantal ASMI shareholders is wat niet geoorloofd is, wat niet allowed is, om een direct belang aan te houden in ASMPT-aandelen, die dus niet genoteerd zijn op Euronext. Die zijn niet allowed om aandelen aan te houden buiten de regio waar zij hun authority voor hebben. Ten tweede is ook daar weer, net als bij de large or full size secondary placement, kwam weer naar voren the dividend tax withholding implications van een betaling van een dividend in kind. Dat dat ook een belangrijke bottleneck zou zijn om dat op een verantwoorde manier uit te voeren.

Het derde scenario dat langs is gekomen is M&A, een sale van het volledige PT-stake. Het is ook daar heel duidelijk daar ook gebleken dat na een zorgvuldige analyse was geconcludeerd dat een heel beperkt aantal strategische of financiële buyers die dat zouden willen overwegen minimaal was. Waarom? Het was ten eerste gegeven de size van zo'n plaatsing, gewoon een dollar value. Ten tweede gelinkt daaraan de waardering van ASMPT op dit moment in de markt. Ten derde ook weer gelinkt aan de eerste twee redenen de complexiteit die dat met zich mee zou brengen om überhaupt de debt funding daarvan te realiseren. Daarbij is natuurlijk meegenomen dat een buyer dan een mandatory takeover bid zou hebben moeten doen op heel PT, aangezien ASMI een belang had en nog heeft boven de dertig procent. En ook daar speelde weer dividend withholding tax implications een grote rol. Een ander alternatief, het vierde alternatief dat serieus bekeken is, is een M&A sale van Front-end. De twee belangrijkste argumenten not in favour van dat alternatief waren ASM Management. ASM Management is er sterker van overtuigd, heeft het sterke geloof dat Front-end value verder gemaximaliseerd kan worden onder de umbrella van ASMI en dat de huidige niveaus niet het volledige potentieel van Front-end laten zien. Het tweede belangrijke argument wat tegen een sale van Front-end was had te maken met de structural impediments die we eerder besproken hebben. Die maakten dit alternatief ook veel minder attractief.



De laatste twee belangrijkste alternatieven die wij met u willen delen zijn ten eerste de integration met ASMPT van ASMI, die ook wel genoemd wordt reversed takeover. De eerste findings, de conclusies daar waren dat het een substantiële financial leverage zou vragen van ASMPT om dat te doen. Ten tweede dat het ook om dat erdoor te krijgen, dat zou door een aandeelhoudersvergadering van PT moeten gaan en dan zou dat de support moeten krijgen van de minderheidsaandeelhouders in PT, dus dat is niet iets waar het belang van ASMI in PT een vote in zou hebben. Dus in die zin heb je de uitkomst daarvan ook niet in eigen hand, en het had ook nog, en op die manier, als je naar die aspecten kijkt tezamen had dat dus ook in zich behoorlijk wat execution risks. _____

Finally, het laatste alternatief dat wij met u willen delen vandaag was de honderd procent acquisition van ASMPT door ASMI, dus niet de reversed takeover maar ASMI neemt PT over. Dat zou, ook was de conclusie, een enorme financial leverage vragen door ASMI om dat te kunnen financieren en daarmee ook behoorlijke execution risks met zich meebrengen. Dat is eigenlijk een afronding van een samenvatting van wat er zich in fase twee, in de solution fase heeft afgespeeld en wat de conclusies zijn geweest van de banken en op basis daarvan de conclusies genomen door de onderneming. _____

Dus wat nu rest is om nog even stil te staan voordat wij u weer in de gelegenheid stellen om vragen te stellen, is wat is uiteindelijk gedaan met de opbrengst. U ziet de totale opbrengst was vierhonderdtweëntwintig miljoen euro op basis van een placement price van negentig Hongkong dollar en daarmee op dat moment ten opzichte van de prijs voor de plaatsing hield dat in een zes komma acht procent discount on the closing price van dertien maart. Wij hebben een distribution, een distributievoorstel vijftenzestig vijfendertig. Dus vijftenzestig procent uitkeren aan de aandeelhouders, vijfendertig procent inhouden voor het bedrijf, wat neerkomt op vier euro vijftentwintig per ordinary share, naar verwachting ergens eind juli uit te keren afhankelijk natuurlijk van de approval op de AGM vandaag. Daarmee komt dus de totale proposed distribution inclusief het reguliere dividend van vijftig eurocent op een totaal van vier euro vijftenzeventig per ordinary share. Het is duidelijk zoals ik net al zei dat de remainder of the proceeds zullen worden gebruikt to strengthen the business van de company. _____

Dat is eigenlijk een samenvatting van de studie. Ik geef graag het woord terug aan de chairman die naar ik verwacht de vergadering zal openen voor u om verder vragen te stellen. Ik dank u. _____

(Voorzitter) Ik neem aan dat er hier en daar wat vragen zijn, gaat uw gang. _____

(Van den Burg) Dank u wel. In de eerste plaats wil ik u bedanken voor het feit dat u dit in het Nederlands heeft laten plaatsvinden. Wij zagen aan de heer Del Prado hoe moeilijk het is te vertalen. Ik denk dat u daar heel veel mensen, aandeelhouders mee een plezier mee heeft gedaan. _____

(Voorzitter) U mag de VEB met name bedanken. Dat is een heel goed voorstel. _____

(Van den Burg) U heeft het goedgekeurd, de VEB kan vragen wat hij wil. _____

(Voorzitter) Dat gebeurt vaak, gaat uw gang. _____

(Van den Burg) Mijn vraag is eigenlijk op de eerste plaats: wisten beide banken van elkaar dat zij bezig waren met hetzelfde onderwerp? _____



(Voorzitter) Ja, maar onafhankelijk van elkaar. Ja, er waren twee banken, dat wisten zij. _____

(Van den Burg) Ja, ja, dan zitten er zogenaamde Chinese muren tussen! _____

(Voorzitter) Nee, het zijn twee banken, dat is veel meer dan Chinese muren. Chinese muren zijn binnen een bank. _____

(Van den Burg) Beiden lusten een borreltje wel een keer na afloop. _____

(Voorzitter) Nee, nee, nee. Later zijn zij bij elkaar gekomen, niet in het begin. _____

(Van den Burg) Dan valt het mij toch op dat wij als aandeelhouders niets te kiezen hebben. Het is stikken of slikken. Ik denk dat het misschien best goed geweest was om de aandeelhouders te vragen welk alternatief wens je en eventueel – ik doe maar een voorstel – er zijn een aantal pennystocks die kan je voor een appel en een ei kopen. Die aandelen die je dan zou krijgen kan je fysiek inbrengen en dan is er een notering in Nederland, niet te duur en dan heb je niet het probleem dat er geld blijft zitten. Daarbij is het natuurlijk ook zo: wij hebben ook niet te kiezen tussen vijftenzestig procent en vijfendertig procent, dat moeten wij dan ook maar accepteren.

(Voorzitter) Nee, wat u nu zegt is een wel zeer beperkte zienswijze. De heer Del Prado heeft zeer goed uitgelegd in de eerste presentatie wat hij met die vijfendertig procent wil doen en dat is ten behoeve van de ontwikkeling van het bedrijf en van de producten die overigens, als het gewoon zo gaat als wij denken, zeker ten behoeve van de aandeelhouders zijn, u hebt het zelf gehad over het feit dat Front-end niet helemaal gewaardeerd is. Dus dat is een punt wat goed uitgelegd is. Ten tweede heeft hij in zijn tweede presentatie geprobeerd zeer helder uit te leggen wat er gebeurd zou zijn als wij een andere weg gevolgd hadden via de aandeelhoudersvergadering en via de aandeelhoudersvergadering bij PT en een periode of een lange periode van tijd waarin iedereen maar wat met zijn aandelen kan doen. Dat heeft hij geprobeerd uit te leggen en dat was dus een alternatief wat in de zienswijzen van de directie en de Raad van Commissarissen, overigens gesteund door de banken, of zelfs bijna sterk afgeraden door de banken, een buitengewoon moeilijk resultaat gegeven zou hebben wat ook nog mogelijk gemaakt zou hebben dat u heel veel belasting betaalt in plaats van als wij onder artikel dertien de statutenwijziging even goedkeuren, de kapitaalsverhoging goedkeuren, u nu geen belasting betaalt. Het is een buitengewoon gecompliceerd geheel. De heer Del Prado heeft net in een toch heel lang betoog proberen duidelijk te maken dat de alternatieven aanzienlijk slechter waren dan wat er gedaan is. Dat geldt overigens niet voor een aandeelhouder die meer dan vijf procent heeft. Die belastingkant geldt voor de aandeelhouders met minder dan vijf procent. Het verreweg grootste deel van onze aandelen zijn bij aandeelhouders met minder dan vijf procent. _____

(Van den Burg) U noemde een hele hoop belasting. Hoeveel is een hele hoop belasting in procenten? _____

(Voorzitter) Als u up front belasting gaat betalen, dan zit u tussen de vijftien, dat hangt van het land af, en vijftentwintig procent, kwijt. _____

(Voorzitter) Vijftien tot vijftentwintig procent en dat... _____

(Van den Burg) Vijftentwintig procent? _____

(Voorzitter) Dat is weg, u krijgt gewoon minder opbrengst. _____

(Van den Burg) Die kan je dan ook niet aftrekken? _____



(Voorzitter) Nee. _____

(Van den Burg) Oké, dank u wel. _____

(Voorzitter) Volgende vraag. Gaat uw gang. _____

(Chroiset van Uchelen) Mijnheer de voorzitter, ik spreek opnieuw namens Arthur Del Prado. Dit onderwerp is wat hem betreft natuurlijk een beetje des Pudels Kern. Ik zal ook tot een paar vragen komen, die wil ik eerst kort toelichten. Tijdens de vorige vergadering heeft de heer Del Prado toen er gevraagd werd om suggesties voor het onderzoek nadrukkelijk naar voren gebracht dat dat vooral moest gaan over de mogelijkheden van een vergaande ontvlechting van ASMI en ASMPT omdat de synergie tussen beide ondernemingen onvoldoende uit de verf was gekomen en de Front-end business in ASMI ook inmiddels sterk genoeg was om op eigen benen te staan. Dat heb ik zojuist ook door de heer Del Prado junior nog eens bevestigd gehoord naar aanleiding van de vraag van de VEB bij agendapunt twee. Ik heb ook aangegeven en daar denkt de heer Del Prado nog steeds net zo over dat daarbij nuances denkbaar zijn waaronder het feit dat Front-end met voldoende kapitalisatie zou moeten achterblijven. Er werd net al gezegd dat size belangrijk was in deze markt voor toekomstperspectieven en dat ook beperkte kruisparticipaties een optie zouden moeten zijn. Verder – en dat is belangrijk – heeft zowel de heer Del Prado als andere aandeelhouders aangegeven prijs te stellen op een spoedige rapportage en ook dat die rapportage of de bevindingen daarvan zouden worden gedeeld met de algemene vergadering van aandeelhouders. En ik spreek dan toch nogmaals de teleurstelling uit over het feit dat die rapportage heel lang heeft geduurd, die was pas in maart van dit jaar klaar, dan wat hem betreft nodig is geweest en bovendien zijn de bevindingen ook voorafgaand aan deze vergadering wel heel summier samengevat. Als je kijkt naar het persbericht waarin dat is gebeurd, hetzelfde geldt voor de jaarrekening en voor de toelichting bij deze vergadering, dan is er niet veel meer gezegd dan dat ongeveer twaalf procent van het belang is verkocht door accelerated book building en wordt er gezegd, de redenen van die onderwaardering dat is een number of causes and circumstances were identified as potentially influencing the valuation discrepancy including the holding company discount. Dat is toch wel een heel mager verslag van prangende vragen die leefden bij veel aandeelhouders. Nou is er vandaag natuurlijk best een hoop over gezegd, maar ja toch ook nog een beetje kort samengevat. Het zijn voor een deel technische bezwaren die de meeste aandeelhouders vandaag toch voor het eerst gehoord hebben en daarover na kunnen denken en dat maakt het moeilijk voor deze vergadering om daarop te reageren. Het is dus jammer dat de details van die rapportage niet eerder naar voren zijn gebracht zodat de aandeelhoudersvergadering daar van tevoren over had kunnen nadenken wat men daar nou van vond en daarover met u een veel vruchtbaarder discussie had kunnen aangaan dan nu mogelijk is geweest. _____

Wat is er nu gebeurd? De vennootschap heeft naar aanleiding van het advies van beide banken besloten dat de beste manier om de onderwaardering op te heffen is de verkoop door zo'n accelerated book building procedure van acht tot twaalf procent, dat is dan twaalf procent geworden. Daarbij is inderdaad een aantal grootaandeelhouders gepolst. De VEB veronderstelde vandaag al dat mijn cliënt daar wel één van zijn geweest gelet op dat percentage van zevenentwintig procent. Dat is



juist. Ik wil hier vandaag ook bevestigen dat met mijn cliënt dat overleg is gevoerd maar dat wil niet zeggen, die indruk heeft mijn cliënt ook nooit gewekt, heeft overigens de vennootschap ook niet gewekt, dat mijn cliënt vond dat dat dan ook voldoende was en dat het bij die twaalf procent zou kunnen blijven. Mijn cliënt ziet het als een eerste stap deze verkoop, heeft er daarom ook mee ingestemd maar blijft van mening wat hij op de vorige vergadering ook gezegd heeft, dat een verdere ontvlechting wenselijk is. _____

Wat is nu de boodschap van de vennootschap als ik die goed lees in het persbericht, het jaarverslag en vandaag, dan wordt er gezegd, en dat staat, ik citeer maar even, in het persbericht: "This step provides flexibility for further action if deemed appropriate." Dat is toch wat mij betreft en wat de heer Del Prado betreft, een beetje een doodoener. Dan zeg je toch niet veel meer: wij hebben nu éénenvestig procent en die éénenvestig procent, wij kunnen ooit besluiten daar nog eens wat van te verkopen. Nou dat begrijpen wij maar de echte boodschap, denk ik, is vandaag, maar dat wordt misschien zo nog bevestigd, dat het hier voorlopig bij blijft. De visie van de vennootschap, gebaseerd op die twee adviezen is kennelijk geweest dat dit de beste manier was om de onderwaardering op te heffen. Ik moet toch vaststellen dat dat door de feiten is geloochenstraft. De aankondiging van die verkoop en volgens de vermelding van die verkoop zelf van die twaalf procent heeft niet geleid tot een opheffing of ook maar een significante vermindering van de negatieve waarde van de Front-end. Ik zal dat zo nog even aan u voorrekenen. Het heeft tot gevolg gehad dat de beurskoers van ASMI is gedaald en de beurskoers van ASMPT is gedaald. Dat scenario waar dus een jaar aan gewerkt is heeft wat dat betreft eigenlijk niet het effect gehad waarvoor het bedoeld was. Nu ga ik even met u een rekensommetje maken. Ik heb vandaag horen zeggen dat Front-end geen negatieve waarde meer heeft en dat je dus een beetje geduld moet hebben, die negatieve waarde is nu weg, zit nu ongeveer op nul of het is licht positief maar het zal nog wel wat meer worden maar daar moeten wij tijd voor nemen. Als je heel kil het rekensommetje maakt dan zie je dat de beurswaarde van ASMI gisteren, ik heb het gisteren nog eens even bekeken, uitkomt op ongeveer één komma zes negen miljard, dat de beurswaarde van het belang in ASMPT één komma vierendertig miljard is. Dan zou je dus zeggen, dan resteert er voor de Front-end, voor de rest van ASMI een positieve waarde, maar als je kijkt naar wat ASMI is dan zit daar natuurlijk wel een heleboel cash in. Er is vierhonderdtweeëntwintig miljoen aan cash gerealiseerd, er stond al een hoop cash als ik naar de laatste daarover gepubliceerde cijfers kijk en dan kom ik op een totaal bedrag aan cash van ongeveer vijfhonderdzestig miljoen. Als ik die vijfhonderdzestig miljoen tezamen met het belang in ASMPT qua beurswaarde aftrek van de beurswaarde van ASMI kom ik nog steeds uit op een negatieve waarde voor de Front-end business van tweehonderd miljoen en die negatieve waarde is eigenlijk niet beter geworden, want die was al ongeveer dat op het moment dat deze verkoop van twaalf procent is aangekondigd en die heeft dus in zoverre, als die bedoeld was om de onderwaardering op te heffen, niets uitgehaald. _____

Hoe moeten wij dan nu verder? Wat de heer Del Prado betreft dus toch met een verdergaande ontvlechting. Ik begrijp dat daarvoor technische obstakels bestaan, de structural impediments was geloof ik het woord dat in de presentatie stond. Wat hem



betreft, dat is zijn boodschap aan de vennootschap, zal daar dus in de komende periode naar moeten worden gekeken. Ik begrijp dat sommige van die impediments wellicht kosten met zich brengen, fiscale nadelen en effecten kunnen hebben op de koers maar voorlopig is er toch een hoop geld te halen vanuit die negatieve waarde. Het is moeilijk om een precieze waarde te plakken op wat de Front-end redelijkerwijs zou moeten zijn als het zelfstandig was genoteerd maar als ik nu maar eens even een bedrag noem van bijvoorbeeld vierhonderd miljoen, dan ligt er eigenlijk ergens zeshonderd miljoen op tafel, want het is de tweehonderd miljoen die de negatieve waarde die er nu is bij de Front-end en bijvoorbeeld vierhonderd miljoen die je erbovenop zou kunnen zetten, wat de eigenlijke waarde zou moeten zijn. Dan is er dus ergens zeshonderd miljoen te halen en dan kun je dus best een paar obstakeltjes voor lief nemen om dat te realiseren. Ik zeg niet dat het allemaal op stel en sprong moet gebeuren. Dat is niet wat de heer Del Prado wil. Hij vindt dat er naar die oplossingen voor deze bezwaren en de kwantificering van die bezwaren zorgvuldig moet worden gekeken in de komende periode. Hij is er niet voor dat er nu weer een derde investment bank wordt ingeschakeld, want dan blijven wij natuurlijk een beetje bezig, maar hij vindt wel dat het serieus moet worden genomen. _____

Hij vindt ook dat de rapporten van Morgan Stanley en HSBC toch eigenlijk aan de aandeelhouders ter beschikking zouden moeten worden gesteld, openbaar zouden moeten worden gemaakt. Misschien niet helemaal want ik kan niet overzien of er in die rapporten niet confidentiële informatie staat die het bedrijf schade zou kunnen toebrengen als je die openbaar maakt, maar het is best denkbaar dat er dan een samenvatting van plaatsvindt die toch wat uitvoeriger is en met name wat gekwantificeerder dan tot nu toe bekend is gemaakt in de presentatie van vandaag. Verder denk ik dat de vennootschap, maar dat heb ik eigenlijk al eerder gezegd, wat proactiever moet communiceren met zijn aandeelhouders over het nadenken over die obstakels. _____

Ik hoop, dat is eigenlijk ook al net een beetje gezegd door de heer Van den Burg, ik hoop dat er meer aandeelhouders zijn hier aanwezig, er valt inderdaad niks te beslissen of te stemmen, dat begrijpt de heer Del Prado, maar het is denk ik goed dat niet de heer Del Prado maar ook anderen de gelegenheid nemen vandaag om zich uit te laten over de vraag hoe men tegen deze kwestie aankijkt, of men zegt we blijven hier op zitten, wij zijn het eens met de vennootschap dat het hier voorlopig bij moet blijven of dat er misschien toch wat meer moet gebeuren. Het is wel goed als de vergadering zich daar, in ieder geval informeel, over uitspreekt. _____

Een laatste opmerking van de heer Del Prado over de komende periode. Het is een beetje een herhaling maar ik vind het toch belangrijk het nog eens heel duidelijk te zeggen, voor hem staat niet het creëren van korte termijn koerswinst voorop. Er is zeker reden om aan de onderwaardering van het aandeel en de negatieve waarde van Front-end wat te doen maar het gaat hem vooral om de logica dat twee ondernemingen die feitelijk zelfstandig opereren, ook beter nog meer onafhankelijk van elkaar verder kunnen gaan. _____

Voor wat betreft de aandeelhoudersbasis van de vennootschap daarbij, de vennootschap, en daarvoor verdienen zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen een compliment, vindt de heer Del Prado, heeft zich in de afgelopen



jaren verzekerd van een sterke aandeelhoudersbasis met een langetermijnvisie. Er zijn een paar sterke nieuwe aandeelhouders bij gekomen en zij zijn wat de heer Del Prado betreft welkome aanwinsten in het aandeelhoudersbestand. De visie van de heer Del Prado is dat moet worden gestreefd naar waardecreatie op lange termijn en hij hoopt en verwacht dat dat ook zal gelden voor die andere aandeelhouders. Het is dus, nogmaals, niet de opzet van hem om hier een snelle revolutie te prediken om op korte termijn koerswinst te boeken. Aandeelhouders die zich daarop richten kunnen niet op zijn steun rekenen en zijn, om het een beetje bot te zeggen, wat hem betreft niet welkom. Hij weet uit zijn lange ervaring dat een langetermijnvisie, vasthoudendheid en strategisch inzicht vereist zijn. ALD is daar een prachtig bewijs van, daar is heel lang aan gewerkt aan die technologie en die werpt inmiddels zijn vruchten en dat betekent dat de lange termijn visie voorop moet blijven staan. Die kernwaarde, daar gaat het om. _____

Er moet dus een plan komen, wat hem betreft, om toch na te denken over een verdere ontvlechting van beide vennootschappen, dat zal een zorgvuldig plan moeten zijn, dat zorgvuldig moet worden voorbereid vanuit lange termijn perspectieven van beide ondernemingen maar de heer Del Prado vindt wel dat er nu toch een beetje een jaar tijd verloren is en dat moeten wij niet nog een keer hebben. _____

Ik rond af met vier concrete vragen die ik aan de vennootschap zou willen voorleggen en waar ik graag een antwoord op zou krijgen. _____

De eerste vraag is: is de vennootschap inderdaad bereid om op korte termijn de Morgan Stanley en de HSBC rapporten, althans de belangrijkste gedeelten daarvan, in meer detail dan vandaag geopenbaard is, openbaar te maken zodat de ins en outs van de afwegingen van die banken wat beter toetsbaar voor de aandeelhouders ter beschikking komen? _____

De tweede vraag is of de vennootschap wil reageren op de berekening die ik gemaakt heb waaruit naar mijn mening voortvloeit dat de Front-end nog wel degelijk een negatieve waarde heeft en niet nul of een positieve waarde heeft. _____

Mijn derde vraag is: wil de vennootschap nog eens vandaag duidelijk uiteenzetten wat voor haar nu de strategische rationale is om vooralsnog het belang van veertig procent in ASMPT aan te houden? Ik heb vandaag daar wel twee dingen over gehoord. Size matters was er één van, het is van belang dat een onderneming een bepaalde kritische massa heeft en het veertig procent belang kan daaraan bijdragen, maar is dat nou de belangrijkste reden. Er zijn misschien ook een aantal technische obstakels om dat belang verder te vervreemden. Daar hebben wij wat over gehoord maar dat is nog een beetje algemeen. Maar ja dan is er ook gezegd door de heer Chuck Del Prado, er is toch sprake van synergie die je ook met een veertig procent belang kunt realiseren. Die inhoudelijke invulling van die synergie daar zou ik graag ook in dit kader iets van een antwoord op krijgen, waar bestaat die synergie tussen ASMI Front-end en ASMPT, de Back-end nu eigenlijk concreet uit. Wat kunt u daarover zeggen? _____

Mijn laatste vraag: is de vennootschap bereid om wel degelijk op relatief korte termijn aan de gang te gaan met het zoeken naar oplossingen om die structural impediments voor een verdere ontvlechting te onderzoeken of zegt de vennootschap, daar hebben wij eigenlijk geen zin in, wij hebben een standpunt ingenomen, wij houden het



voorlopig bij die veertig procent en dat is het. Zult u daar verder over denken of zegt u, nee, dat gaan wij niet doen, daar laten wij het bij. Dat waren mijn vier vragen. Dank u wel. _____

(Voorzitter) Peter, kan jij die waarde van die tweehonderd miljoen? _____

(Van Bommel) Ja die tweehonderd miljoen, de berekening volg ik grotendeels. Er zijn twee elementen, denk ik, die daar niet in meegenomen zijn door u. Het eerste is dat er een grote optiewaarde is. De opties zijn in de money, dus de buitenwereld rekent daar ook mee als zijnde een waarde, dus dat neemt vijftig tot zestig miljoen van de tweehonderd miljoen die u uitgerekend heeft, terug. Het tweede is dat er normale cash nodig is in een onderneming en die is ook verdisconteerd in de aandelprijs om een onderneming te runnen en die hebben wij al verschillende keren aangegeven dat die rond de honderdvijftig miljoen zit. Dus ik deel uw mening dat van de vijfhonderdvijftig miljoen dat er vierhonderd miljoen cash, dus die verkregen is door de verkoop van de aandelen in PT dat die niet meegenomen moeten worden maar ik ben het niet met u eens dat de overige cash van honderdvijftig miljoen, dat die afgetrokken zou moeten worden van de negatieve implied value. Dat heeft geleid tot het verschil van die tweehonderd miljoen waar wij het net over hadden en dat leidt tot het feit dat wij hier eerder gezegd hebben en dat is ook de vergelijking die wij het vorig jaar gemaakt hebben, dat in onze ogen de negatieve implied value op dit moment weg is. _____

(Chroiset van Uchelen) Bent u het wel eens dat er eigenlijk geen wijziging is ingetreden of we het nu negative implied value of rond de nul, wat u nu voorreken, maar dat die twaalf procent verkoop eigenlijk geen wijziging heeft gebracht in de waardering van de Front-end, want dat was ook mijn stelling. _____

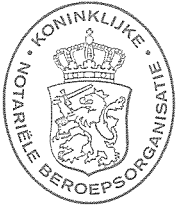
(Van Bommel) Daar zitten twee elementen in. Toen wij aangekondigd hebben dat wij met de studie zouden beginnen toen was op het moment voor de aankondiging was de waarde vierhonderdvijftig miljoen. Dus de beurs heeft erkend dat als je die acties gaat nemen dat dat zal leiden tot een verlaging van de negative implied value. _____

(Del Prado) Vierhonderd miljoen negatief. _____

(Van Bommel) Ja vierhonderd miljoen negatief, dat zeg ik. Vierhonderd, vierhonderd vijftig negatieve implied value. Die negative implied value is eruit gelopen, die is naar nul gegaan, dat was die ook op twaalf maart, dus het moment voordat wij de verkoop deden van de twaalf procent shares en die is het gisteren, op dezelfde manier toepassen, is het ook. Dus in die zin zeggen wij dat de perceptiewaarde van de markt, de verwachtingswaarde van de markt bevestigd is met de acties die wij gedaan hebben en dat dat geleid heeft tot een verlaging van de negative implied value tot nul toe. Dus van de vierhonderd tot vierhonderdvijftig miljoen en zoals eerder gezegd, het management is niet tevreden met het feit dat er nog geen waardering is voor de Front-end value. _____

(Voorzitter) Goed, de rapporten, Chuck. _____

(Del Prado) Wij hebben gewoon heel zorgvuldig naar de conclusies gekeken en op basis daarvan zijn wij van mening dat wat wij vandaag gedeeld hebben, eigenlijk een heel goede representatie geeft van de conclusies. Dus wij zien op dit moment eigenlijk niet een verdere toegevoegde waarde om meer details, omdat het de wezenlijke uitkomst van de studie ten aanzien van de oorzaken en de solutions, die



zijn vandaag gewoon in alle relevante mate van detail met u gedeeld. Dus wij vinden eigenlijk dat wij het daarbij zouden moeten kunnen laten. _____

(Chroiset van Uchelen) Mag ik daaruit afleiden dat in die rapporten dus ook niet een kwantificering zit van de risico's waar wij net over gesproken hebben maar dat die meer in algemene termijn omschreven zijn zoals u ze vandaag ook hebt weergegeven? _____

(Voorzitter) Nee, dat mag u niet. U moet aannemen dat wij deze problematiek van alle kanten bekeken hebben inclusief kwantificering, inclusief risico's voor grote en kleine aandeelhouders, inclusief risico's voor PT-aandeelhouders, inclusief risico's voor ASMI-aandeelhouders. Daarom heeft die studie niet twee of drie maanden geduurd maar langer omdat het van alle kanten bekeken is. Er komen overal nogal – en dat heeft de heer Del Prado weergegeven – nogal grote gevaren om de hoek kijken die wij overigens tot nog toe aardig vermeden hebben maar dat was niet honderd procent van de tweeënvijftig procent verkopen maar twaalf. _____

(Chroiset van Uchelen) Er zijn dus wel kwantificeringen maar die wilt u liever niet delen met de vergadering? _____

(Voorzitter) Nee, bovendien die kwantificering die misschien anderhalf jaar of een jaar geleden was, die hoeft vandaag niet eens meer van toepassing te zijn. Dan zou men nieuwe rapporten moeten maken. Het verhaal over de gap is ook helder. _____

Dan hebben wij de strategische rationale. Dat is door de Hoge Raad uitgesproken dat de strategie van het bedrijf wordt bepaald door de directie onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen. De Hoge Raad heeft dat uitgesproken in een zaak waar ASMI nadrukkelijk bij betrokken was en wij houden ons aan die uitspraak. De strategie van het bedrijf, wij zijn heel dankbaar voor het feit dat een aandeelhouder zijn mening via u netjes neergelegd heeft, dat is de mening van een aandeelhouder. De aandeelhouder bepaalt niet de strategie van het bedrijf, bepaalt ook niet de voorzitter van de Raad van Commissarissen. _____

(Chroiset van Uchelen) Voorzitter, dan krijgen we toch een beetje dezelfde discussie als daarstraks. _____

(Voorzitter) Precies. _____

(Chroiset van Uchelen) Ik wil het helemaal niet betwisten dat het niet het besluit van de aandeelhouders is om een strategie neer te zetten, dat is het inderdaad niet. _____

(Voorzitter) Nee. _____

(Chroiset van Uchelen) Maar in de aandeelhoudersvergadering dient naar mijn mening wel van gedachten te worden gewisseld over de strategie. Daar moeten aandeelhouders input op kunnen geven. _____

(Voorzitter) Ik zei: ik ben dankbaar voor het feit dat u de mening van een aandeelhouder helder neergelegd heeft. _____

(Chroiset van Uchelen) Maar begrijp ik nu dat ik geen antwoord krijg op de vraag hoe men dit strategische belang in ASMPT, wat men de strategische rationale vindt van het belang in ASMPT, want u zegt eigenlijk een beetje: daar moet u niet over vragen want dat is onze beslissing. _____

(Voorzitter) Nee, dat is niet het antwoord. U moet zich realiseren wie de strategie vaststelt en wat de rol van een aandeelhouder is. De rol van een aandeelhouder is zeer belangrijk, maar de strategie wordt vastgesteld door de directie van het bedrijf



onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Dat betekent niet dat de directie van het bedrijf en de Raad van Commissarissen achteruit gaat zitten en niets meer doet want dan stellen zij dus geen strategie vast. U zit op het verkeerde spoor. Het is niet alles of niks. Een bedrijfsstrategie wordt permanent bekeken en bijgesteld. Dat is niet elke dag maar ook niet elke tien jaar. _____

(Chroiset van Uchelen) Maar ik had een heel concrete vraag over de strategische rationale. _____

(Voorzitter) Ja en u hebt een antwoord gekregen dat de strategie wordt vastgesteld door de directie onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen en dat de strategie van het bedrijf permanent op de agenda staat. _____

(Chroiset van Uchelen) Mijn vraag was hoe het zit de synergie tussen Front-end en Back-end. _____

(Voorzitter) Dat is een andere vraag. _____

(Chroiset van Uchelen) Oké, daar krijg ik nog antwoord op? _____

(Voorzitter) Ja, ja, dat is een andere vraag. De synergie, ga je gang. _____

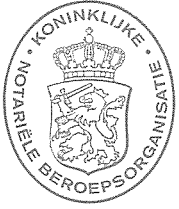
(Del Prado) Nu gaat de vraag dus alleen over de synergie. _____

(Voorzitter) Ja, alleen over de synergie. _____

(Del Prado) Synergie. Uw vraag was eigenlijk of wij concreet kunnen zijn over de synergieën. Wij hebben duidelijk aangegeven in de presentatie dat wij het hebben over synergieën op de langere termijn en zo werkt dat in deze industrie, dat je echt investeringen doet in de toekomst. Als je kijkt naar ALD, daar zijn wij dan ook in negentiennegennegentig mee gestart, daar zijn wij nu allemaal dankbaar voor dat wij daarin gestapt zijn. Zo zit het ook met mogelijke synergieën tussen Front-end en Back-end dat je daar voor de langere termijn aan werkt. Als u vraagt, kun je die vertalen nu in een waarde in de P&L van vandaag of van morgen, dan is dat lastig te doen, maar wij achten het van zeer grote waarde om een aantal bestaande synergieën die er zijn verder uit te bouwen. Wij zijn er nooit zo happig op geweest om die te delen met de buitenwereld vanuit competitieve overwegingen. Ik denk ook als u Back-end zou vragen om over een aantal van die dingen waar wij gezamenlijk aan werken, dat wij daar uitspraken over doen naar buiten, dat wij daar totaal niet voor zouden zijn. Dus dat doen wij hier vandaag niet. Het is wel natuurlijk de vraag die wij ons continu zullen stellen naar de toekomst toe: heb je daar tweeënvijftig procent voor nodig, heb je daar veertig procent voor nodig? Dat zijn dingen die wij gewoon in het adresseren van dit valuation vraagstuk, wat voor de onderneming van groot belang blijft, is vandaag en blijft, zullen wij continu af blijven wegen. _____

(Chroiset van Uchelen) Ik deel zeer – en dat doet de heer Arthur Del Prado uiteraard ook – uw mening dat wij heel voorzichtig moeten zijn met het confidentiële bedrijfsgevoelige informatie, ben ik zeer met u eens maar ik begrijp dat ik u daarmee tussen Scylla en Charybdis manoeuvreer maar is er niets iets in algemene zin te zeggen waarbij u dat belang niet schaadt over waar die synergie precies in zit en wat voor soort samenwerking dat is. Het blijft nu wel heel erg in het algemeen hangen. _____

(Del Prado) Nee, ik denk echt dat wij kunnen stellen dat er op dit moment toch wel hele concrete projecten zijn waar wij in werken en daar kan ik helaas verder niets over zeggen en ik denk dat beide ondernemingen het ook heel erg interessant vinden om dat in de toekomst verder uit te bouwen. Het is alleen de vraag inderdaad, in



welke constellatie kun je dat goed blijven doen? Dat zullen wij continu afwegen naar de toekomst. _____

(Chroiset van Uchelen) Dan laat ik het daarbij. Dan is alleen het antwoord op de laatste vraag of inderdaad de strategie is om dit nu te laten bij dat veertig procent belang en daar voorlopig niets anders te doen of dat. _____

(Voorzitter) Die heb ik beantwoord met de strategie. _____

(Chroiset van Uchelen) Uw antwoord daarop is: daar ga ik niets over zeggen want dat is aan het bestuur... _____

(Voorzitter) Nee, ik heb gezegd: de strategie wordt vastgesteld en dat is een permanent lopend proces. Dat wordt door het bestuur gedaan en de mening van de aandeelhouders wordt serieus meegenomen maar de aandeelhouders bepalen niet de strategie. Het is mede door uw eigen activiteit geweest dat de Hoge Raad die uitspraak gedaan heeft. Wilt u zich alstublieft houden aan de uitspraak van de Hoge Raad die mede door u en door de vennootschap bereikt is? Dank u. _____

(Chroiset van Uchelen) Daar zijn wij het helemaal over eens maar mijn vraag was wat de strategie op dit moment is. Die vraag mag ik toch wel stellen? Is de strategie nu vasthouden aan die veertig procent? _____

(Voorzitter) Nee, dat staat er niet. Dat heeft natuurlijk niemand gezegd. Er is een essentieel punt, dat is dertig procent. Dit bedrijf heeft een uit negentiennegentig, laat negentiger jaren verplichting aangegaan in een enorm dispuut over octrooien, hetgeen een fortuin gekost heeft indertijd. De uitspraak over die octrooien of die goed of niet goed is, is volstrekt onbelangrijk. Ik weet er ook niet genoeg vanaf, maar het is wel als zodanig gebeurd. Daaraan heeft een andere partij in Nederland het recht overgehouden om elk bod op ASMI te kunnen matchen tot een bepaalde datum. Tot die datum is die dertig procent essentieel. Ik praat dus niet over veertig, ik praat over de Hong Kong vereiste, dat als je dertig procent in het bedrijf hebt en iemand doet een bod op dat bedrijf, moet er een bod op het totaal worden uitgebracht. Dat is nogal een handicap, dus dat is een beschermingsconstructie ja. Die octrooizaak gaan wij niet op in maar die rechten liggen er en die zijn eind negentiger jaren vastgesteld. —

(Chroiset van Uchelen) Ik begrijp dat dat probleem bestaat maar dat is nog een antwoord op de vraag: bent u voornemens nu op dit moment om vast te houden aan die veertig procent of wilt u nadenken over andere stappen of is de strategie op dit moment: we laten het bij die veertig procent? Daar kunt u toch ja of nee op zeggen? —

(Voorzitter) Wij denken over alle mogelijkheden na, op het ogenblik is het veertig procent en wij zitten met honderdtachtig dagen van dat je al helemaal niets mag doen en er wordt over alle ontwikkelingen veel nagedacht. Maar als u een antwoord wilt hebben over wat de uitslag van het nadenken is, dan moeten wij eerst gaan nadenken. Misschien denken wij wel na maar willen wij het ook niet te vertellen. —

(Chroiset van Uchelen) Dan wachten wij daarop. _____

(Voorzitter) Gaat uw gang, sorry u hebt heel lang moeten wachten. _____

(Van Waveren) Geen probleem, bedankt mijnheer de voorzitter. Mijn naam is Sylvia van Waveren, namens Robeco wil ik graag een reactie geven op de actie die het bestuur heeft ondernomen om de onderwaardering van het aandeel ASMI ten opzichte van het belang in ASMPT te verwijderen. Allereerst juichen wij het toe dat er actie is ondernomen om iets aan de discount te doen. Er zijn immers



aandeelhoudersvergaderingen geweest waarop de frustratie hoog was over de inactiviteit met name betreffende dit onderwerp. Vervolgens begrijpen wij bij Robeco dat de uitleg van alle mogelijke scenario's, de partiële verkoop van het belang in ASMPT de meest haalbare en belastingtechnisch de meest logische oplossing is maar wij willen er wel graag op wijzen dat de aandeelhouders toch wel op iets anders hadden gerekend, hetgeen ook min of meer geconcludeerd kan worden aan de hand van de tegenvallende beursperformance van het aandeel ASMI na de aankondiging. Daarnaast zijn veel beleggers geschrokken van het feit dat niet alle opbrengsten van de verkoop zullen worden uitgekeerd aan de aandeelhouders maar gedeeltelijk op de balans zullen blijven staan om eventuele overnames op andere corporate actions van te betalen. Wij delen u vandaag mee dat wij geen voorstander zijn van zulke grote overnameplannen en dat wij ook op een ander scenario hadden gerekend. Met name vinden wij ook de relatief kleine eerste stap die nu gezet is met de partiële verkoop, daar zijn wij toch eigenlijk wel teleurgesteld in. Wij vinden het jammer dat er niet gekozen is voor een kant-en-klare in één keer oplossing. Wij willen ook benadrukken dat de volgende partiële verkoop van het belang in ASMPT ook daadwerkelijk op de agenda staat. Wat ons betreft zal dat dan een stap zijn richting die dertig procent en verder. Want wij denken dat ASMI de komende maanden dan voldoende beschermd zal zijn tegen vijandige overnames en ook heeft het bestuur in onze ogen voldoende tijd om verder te oogsten in de ALD-technologie en over de groeipotentie zijn wij zeer te spreken en ook wij zijn voor een lange termijn waardecreatie van ASMI. —————

Kijken wij verder dan tweeduizend veertien dan verwachten wij dat ASMI volledig afscheid heeft genomen van haar belang in ASMPT en dat wij als aandeelhouders ook daar de vruchten van mogen plukken in de vorm van dividenden. Dit alles gezegd hebbende heb ik een laatste vraag van mijn kant: kunt u ons de toezegging geven dat u voldoende tegemoet zal komen aan onze verwachting rondom de verkoopstappen van het belang in ASMPT, namelijk dat u tot een snelle kant-en-klare oplossing komt waarbij ook aandeelhouders in de vorm van dividenden en terugkoopprogramma's van ASMI-aandelen worden beloond? Ik dank u heel hartelijk. —————

(Voorzitter) Die laatste vraag hebben wij al beantwoord in het antwoord op de vragen die door de heer Del Prado gesteld zijn en de toelichting is gegeven en de sheets staan allemaal op de website. Dus dat is op zichzelf een belangrijk onderdeel van het geheel. Strategie is altijd in discussie. Dat is ook een antwoord op uw vraag. Het hangt sterk van de synergie af of het nuttig of niet nuttig is om met PT samen te blijven in een vorm. Dat heeft de heer Del Prado uitgelegd. Ik dank u overigens voor uw positieve inbreng. Die zullen wij zeker ook meenemen in het geheel maar ik kan daar moeilijk op dit moment, niet alleen in mijn positie maar ook niet namens de Raad van Commissarissen en de directie een toezegging over doen maar wij zullen uw mening duidelijk meenemen. Dat hebben wij de vorige keer overigens ook gedaan in het bekijken van het geheel. Dus dat is eigenlijk het antwoord op uw vraag. Zijn er nog meer vragen? Gaat uw gang. Nee ik had daar geknikt, u moet even wachten. —

(Langeveld) Mijn naam is Langeveld. Ik spreek namens Antaurus. Ik moet zeggen, ik ben ook een teleurgesteld aandeelhouder en wil de indruk wegnemen dat er misschien maar één of twee grootaandeelhouders teleurgesteld zijn. Ik vind het ook een gemiste kans. Vorig jaar waren wij hier ook. Aandeelhouders hebben natuurlijk



ook een aantal jaren moeten afzien in ASMI door de onderwaardering van de Front-end. Het leek er vorig jaar op dat dat geëlimineerd zou worden middels het onderzoek. Het onderzoek heeft uiteindelijk lang, tenminste de uitkomst heeft lang op zich laten wachten en ik denk als je naar de koersreactie kijkt op de dag van de presentatie van de uitkomsten dat de markt toch wel vond dat de uitkomsten tekort schoten bij de hoop, of de verwachting die wellicht was gewekt in de maanden daarvoor. Als ik dan mij gewoon puur aan de feiten houd en ik kijk naar wat de koersbeweging in uw concullega's in Duiven of Veldhoven geweest zijn over de afgelopen twaalf maanden dan heeft ASML een vijftig procent koersstijging meegemaakt, Besi heeft ook een vijftig procent koersstijging meegemaakt ten opzichte van april vorig jaar en die hadden niet de mogelijkheid om iets te ontvlechten. Die hebben wel focus puur Back-end of puur Front-end, maar hadden niet de mogelijkheid om iets te doen aan onderwaardering of iets te ontvlechten. Als ik dat dan vergelijk met de koersperformance van ASMI, want toen wij hier vorig jaar stonden tijdens de AVA was de koers rond de vijftentwintig, vanaf het moment dat de heer Del Prado toen aangaf dat hij niet tegen een ontvlechting zou zijn, schoot de koers omhoog die dag, volgens mij sloten wij boven de zevenentwintig, maar daar staan wij nu ongeveer ook. Dus eigenlijk zijn wij in een jaar tijd als aandeelhouder niets opgeschoten met onze belegging in ASMI terwijl uw concullega's zonder dat zij een aantal mogelijkheden hadden vijftig procent in koers gestegen zijn. Ik houd mij maar even aan de feiten, ik heb er verder geen mening over. Ik ben teleurgesteld als aandeelhouder en vanuit het perspectief van aandeelhouder zou ik ook willen vragen: volgens mij heb je als belegger ofwel een meerderheid met controle of je hebt een minderheid, maar dan een kleine minderheid. Een grote minderheid waarbij je niet echt de controle hebt is volgens mij een ongemakkelijke situatie vanuit investeerdersperspectief. Dus wat dat betreft sluit ik mij aan bij de vorige spreker die zich afvroeg wat de strategische rationale van het hebben van een veertig procent minderheidsbelang zonder feitelijke controle. _____

(Voorzitter) Dank u. Eén ding wat voor een aantal van de vragenstellers toch wel van groot belang is, afgezien van het feit dat u vier vijfenzeventig cash krijgt naast de door u genoemde ontwikkeling van de aandelenprijs, die vier vijfenzeventig zit er ook in, dus die kan je niet ineens even wegschuiven. Dus in uw resultaat van ASMI ten opzichte van anderen moet u wel het cashdividend meenemen. Dat is het resultaat geweest van die verkoop van die twaalf procent. Dus als u die twee getallen nemen moet u het dividend er even bij nemen. _____

(Langeveld) Nee, want als die vier vijfenzeventig van de koers afgaat, staan wij tweeëntwintig euro. Dan staan wij lager dan vorig jaar. _____

(Voorzitter) Of die is er al af. Maar goed, dat laten wij zitten. Het tweede ding is dat wij uw mening zullen meenemen in het bespreken van het geheel. _____

(Van den Burg) U noemde daarstraks een datum. Kennelijk was het ook bij de advocaat van de heer Del Prado bekend. Er was een bepaalde datum, een soort lock-up datum. _____

(Voorzitter) Dat is in de sheets honderdtachtig dagen mogen wij niet handelen in ASMPT. _____

(Van den Burg) Wie is u? U als bedrijf of wij als aandeelhouders? _____



(Voorzitter) U mag doen wat u wilt. Wij als bedrijf. _____

(Van den Burg) Oké, maar het is nu duidelijk dat dat die datum was ja. _____

(Voorzitter) Ja. _____

(Jorna) Dank u voorzitter. Wat voortschrijdend inzicht niet al kan tweebrengen en dan heb ik een knipoog naar de heer Del Prado senior. Eerst was er heel veel synergie en moest je het zeker niet knippen. Nu wordt er gevraagd naar de synergie die hem dus zelf ook niet herkenbaar op het netvlies stond. Dus in die zin zit ik toch even met een vraagteken in mijn ogen, want als iemand er een voorvechter van was, was hij het wel. En een tweede observatie is dat mij nu wel steeds duidelijker wordt waarom het tijdstip zo kort voor uw herverkiezing was. U heeft het voorstel neergelegd maar het viel niet in goede aarde. Hij ging wel mee maar had liever veel meer gewild, dus de oorzaak, daar kunnen wij straks kort over zijn, die is mij wel helder. _____

Concreet na dit onderwerp: waarom heeft het zo lang geduurd, want er zijn wel al veel, dank de heer Del Prado in het Nederlands en de uitvoerige toelichting, waarom heeft zo lang geduurd, wat waren daar zeg maar ook de significante kosten voor? Als je kijkt, wij komen op voor de kleine aandeelhouders, dank voor de belastingtruc die u uithaalt, maar waar ligt nu het belang van de aandeelhouder? Is dat, zoals Robeco voorstelt, en of de heer Del Prado senior meer verkopen, snel geld, contant uitkeren, kan je er wat anders leuks mee doen of moet je vertrouwen hebben – en daarom heb je ook belegd in ASMI – in zeg maar potentieel, zoals de heer Del Prado junior aangaf dat eigenlijk in die technologie van het Front-end zit. Is het dan in die zin niet goed om zeg maar – en dan kom ik op de verkoop van nog meer middelen in PT – om die middelen te versterken voor het Front-end-gebeuren? Dus ligt het op korte termijn je belang als aandeelhouder of op langere termijn en ikzelf persoonlijk ben toch meer voor de lange termijn en zie die gelden, die vijfendertig procent, heel welkom, geen schulden meer, goed bedrijf en de waarde gaat dan misschien door die technologie omhoog waar je het geloof dan in hebt, maar het blijft dat die veertig procent – en dan ik met de vorige sprekers – een groot minderheidsbelang zit vaak als een steen om je nek maar u gaf aan dat wij met ook tax regels te maken hebben en wat de markt kan verhallen. Dus ik weet niet hoe het spreekwoord precies is, maar je moet een koe hap voor hap eten of zoiets en niet in zijn geheel, want dan stik je. _____

(Voorzitter) Ik ben het met uw visie die u geeft, ik denk dat wij het hier achter de tafel het eens zijn. Die koersdaling van ASMI is een aantal malen genoemd. Wilt u even goed opletten op de uitleg van de heer Del Prado over de markt. Als wij nu eens even heel scherp kijken: wat heeft Front-end verdiend vorig jaar? Niks! Wat heeft PT gedaan vorig jaar? Daar zijn de resultaten gigantisch teruggelopen en het dividend is dus ook gigantisch teruggelopen. Dus ook een prestatie die niet goed is. Wat doet je beurskoers als je bedrijf slecht functioneert? Niet noodzakelijkerwijs technisch of qua ontwikkeling slecht functioneert maar door de dip in de hele chipmarkt slecht functioneert. Dat geldt voor PT heel sterk, elf procent van PT is veel meer vermindering dan vijftien procent bij Front-end. Als je zo'n slechte performance hebt dan moet u niet hier met zijn allen zitten en denken dat daarmee de beurskoers omhoog gaat. In mijn visie gaat bij een dip in de markt en een slecht lopend of een veel minder lopend bedrijf, PT en Front-end, gaat de beurskoers naar beneden



ondanks de vier vijftienzeventig die terecht gezegd wordt, dat die ergens vandaan komt. Dat moet u wel meenemen in uw opmerkingen over de beurskoers. Het is nu eenmaal een feit van alle waarheid: als in Nederland een bedrijf aan de beurs het slecht doet dan komt de heer Jorna en die heeft een aantal buitengewoon scherpe opmerkingen en die kan ik herhalen hier en daar en dat zijn goede opmerkingen soms, dat er wat gedaan moet worden aan de strategie. Wij hebben u zeer uitgebreid vandaag uitgelegd wat er gedaan wordt aan de strategie. _____

(Jorna) Ik had nog, maar dat is dan heel slecht denkend hoor, dat zeg ik er wel bij, dus dan kunt u het in die context plaatsen, maar als wij kijken naar het belang dat u eigenlijk afstoot, hebben wij ook in Nederland een regel dat als je ongeveer een derde of meer dan een derde van je waarde afstoot, dan moet je dat aan je aandeelhouders voorleggen. Nu heb ik ook een sommetje gemaakt. Het balanstotaal eind tweeduizend elf was één miljoen vijfhonderd tweeëntachtig, de waarde van de verkoop is vier tweeëntwintig, dus dan kom je met die rekensom dat je eigenlijk verbijzondert een zesentwintig komma zeven procent. Heeft u dat nu bewust gedaan om onder die één derde te blijven, want dan had u misschien vandaag ook een executierisico waar wij wat over gehoord hebben, dat uw aandeelhouders hadden gezegd: hartstikke leuk, beste Raad van Commissarissen dat je dat voorstelt maar wij stemmen het af. Is dat een overweging geweest om op die acht tot twaalf procent, die twaalf te kiezen als maximum of doet het er helemaal niet toe en denk ik slecht maar moet ik dat niet doen? _____

(Voorzitter) Dit is wel een element dat wel bekend was. Wat u nu omschrijft is een wettelijke regeling, die hoort het bedrijf echt te kennen maar het heeft geen doorslaggevende rol gespeeld in de studie. Want dan had je ook iets anders kunnen doen maar dat is uitgebreid uitgelegd en staat op de website. U moet zich realiseren dat dit wel een ding is wat meespeelt en u moet zich dan ook realiseren dat als je een lange termijn creëert waarin het bekend is dat je aandelen gaat verkopen wat er dan in de markt gebeurt en dat is een onderdeel van de hele studie van de banken geweest en dat was niet een vrolijk verhaal. Want u moet zich ook realiseren dat de dagelijkse omzet in een aandeel van PT maar buitengewoon klein is. Als je dus een heel kleine dagelijkse omzet hebt en je hebt wel wat vraag, dat is bij die twaalf procent naar buiten gekomen, met overigens een negen procent daling van de prijs ten opzichte van de dag daarvoor, dan moet u zich realiseren dat daar nog van alles mis kan gaan. Dat zit dus in die studie. Daarom hebben wij twee heel grote banken genomen waarvan een in Azië heel goed thuis is omdat je daarmee dit soort dingen boven tafel krijgt en je kan je natuurlijk, als je eenmaal iets doet en het is verkeerd, dan gaat het gruwelijk mis. Dan gaat het mis voor het bedrijf en ook voor de aandeelhouders. Dat speelt hier een belangrijke rol in het geheel. Dat dat toevallig uitgekomen is in de studie toevallig en naderhand heel goed uitkwam, dat klopt. Dat is juist. _____

Ja, het is niet zo lang geleden dat ik u gezien heb. Hartelijk welkom. _____

(Burgers) Goedemiddag voorzitter, mijn naam is Burgers namens het Add Value Fund. Ik heb toch nog een klein aantal vragen naar aanleiding van de presentatie van de heer Del Prado over het onderzoek wat gedaan is. Ik heb toch de indruk dat er toch wellicht één sheet niet getoond is waar ik toch erg benieuwd naar ben en dat zijn



toch de aanbevelingen die de beide banken gedaan hebben. Er zijn twee banken geweest die onderzoek hebben gedaan en de heer Del Prado heeft in zijn presentatie een aantal malen benadrukt dat beide banken het op hoofdlijnen toch vooral heel erg eens waren en daar kan ik mij iets bij voorstellen maar er zullen toch ook verschillen zijn geweest tussen beide onderzoeken. Wat mij ook interesseert is de tijdspanne die beide banken in hun rapport hebben meegenomen over de oorzaken en met name de oplossing, het tweede deel, om die nu voor te dragen. Die oplossing zoals die nu vandaag aan ons toegelicht is is een kortetermijnoplossing. Wat is het probleem? Daar is een keuze voor gemaakt, dat wordt ook gezegd: het bestuur heeft vastgesteld wij zijn na consultatie met de banken tot de conclusie gekomen, deze actie is nu onder de huidige marktomstandigheden het meest wenselijk en daar is zeer nadrukkelijk lang over nagedacht met alle risico's van dien maar het laat onverlet dat het probleem niet opgelost is. Daar is bijvoorbeeld, voorzitter u gaf het zelf ook al aan, zou het er zomaar mee te kunnen maken hebben dat juist de duur waarin dat onderzoek heeft plaatsgevonden, nu net samenviel met een marktontwikkeling die erg negatief was. Dat kan zomaar gebeuren, maar daarmee heb ik nog steeds de vraag: wat zijn nu precies de aanbevelingen geweest van beide banken, en dan niet alleen op korte termijn maar juist, ik ga er bijvoorbeeld van uit dat er een aantal scenario's zijn geschetst. Daar ben ik zeer benieuwd naar als lange termijn aandeelhouder. Die vraag werd ook door de mevrouw van Robeco heel even gesteld, die vraag heb ik ook. Wat is nu het vervolg hierop? Het vervolg is onder andere dat er een voorstel komt om een extra dividend uit te keren maar aansluitend heb ik twee vragen. De eerste vraag betreft de strategie, het woord synergie is al even genoemd, dat parkeer ik even, maar waar ik wel naar benieuwd ben is, is er een versnelde strategie denkbaar voor Front-end? Dat kan betrekking hebben op het feit dat er concreet gezocht wordt naar overnames. Vraag twee is: share buy-backs. Je kunt kiezen. Er is voor gekozen om concreet actie te ondernemen, een placement te doen in dit geval van een groot pakket in één keer. Je kunt ook geleidelijk, als daar mogelijkheden toe zijn, als die markt – en daar heeft het de schijn van – weer gaat aantrekken, dat ook puur uit hoofde van normale vraag-/aanbodverhouding, misschien een stukje shortdekking, het moment komt dat het nog veel interessanter is om een pakket, al is het maar geleidelijk te plaatsen. Met andere woorden die toelichting ben ik bereid ook, misschien vandaag, misschien een volgende vergadering, want u moet daarover nadenken, dat is een continu proces, van u te vernemen. Dus enerzijds concrete acquisitieplannen of het versterken van R&D inspanningen om de technologievoorsprong te behouden, en dat kan betekenen grote investeringsuitgaven de komende periode en vraag twee is: share buy-back is dat concreet, waarbij je dus toch in staat bent om ook de onderwaardering direct te beïnvloeden. Voorzitter, dat waren mijn vragen. Dank u. _____

(Voorzitter) Dank u. _____

(Del Prado) Uw vraag was of er een pagina verdwenen was op weg naar de kansel daar. Dat is absoluut niet het geval. Wij zijn echt van mening dat wij hiermee een goede representatie hebben gegeven van de grote lijnen zoals wij al eerder gezegd hebben op eerdere vragen van de studie. Zijn er meerdere scenario's geschetst? Het is natuurlijk zo dat wij heel duidelijk hebben gezegd dat wij dit op dit moment de most



suitable steps zagen om het te adresseren en dat heeft ermee te maken dat het geen exacte wetenschap is, ook voor banken, die een hele hoop weten maar ook niet alles weten en ook de mechaniek die soms van toepassing is en alle emoties die meespelen op een beurs niet weten. Het is zo dat je heel moeilijk nou ja, laat ik maar zeggen, in de toekomst kunt kijken en gewoon goed moet analyseren wat deze stap gedaan heeft en blijft doen met de waardering van de onderneming. En dat zullen wij ook doen want wij blijven gecommit, heel duidelijk, dat willen wij heel duidelijk achter de tafel zeggen, aan die valuation. Dat hebben we net ook al eerder gezegd. Dus dat blijft een belangrijk item voor de onderneming. Dus er zijn niet allemaal scenario's verder achtergehouden in onze beleving. Wij hebben een zo transparant mogelijk beeld willen geven van alle stappen die genomen zijn om tot de huidige partiële placement te komen. Maar nogmaals, wij zijn gecommit, ook naar de toekomst toe om dit te adresseren dit item. Het is echt zo dat als je kijkt naar deze recommendation van tussen de acht en twaalf procent, de verschillen die er waren ten aanzien van deze uitkomst, die zaten er alleen in, dan hebben wij het over acht tot twaalf of hebben wij het over zeven tot tien procent, dat soort dingen. Dus wat is nu exact de absorption capability van de markt? Daar zaten de belangrijkste vragen eigenlijk in. Waar de banken gezamenlijk, uiteindelijk hebben wij ze bij elkaar gezet, nadat zij eerst onafhankelijk hun analyse gedaan hebben. Alleen toen wij hebben gezegd, oké, jullie mogen nu met elkaar praten hebben wij dat geconsolideerd. _____

Ten aanzien van die vijfendertig procent proceeds die worden ingehouden, wij zijn gewoon een technologie company en zoals u zelf al adresseert, ALD, PEALD, er zijn zoveel mogelijkheden, opportuniteiten voor dit bedrijf om te groeien dat wij - en wij zijn ervan overtuigd dat onze klanten dat ook zo zien - dat zij het als een positief signaal zien dat het bedrijf een sterke balanspositie heeft en vanuit daar verder kan groeien. Dat wil niet zeggen dat wij direct onze R&D zullen verdubbelen, maar gewoon gevoelsmatig met alle uitdagingen, mooie uitdagingen die deze industrie heeft, ook daar vierhonderdvijftig millimeter wafers en dergelijke, dat wij een gezonde balance sheet hebben, dat wij een viable company zijn, ook cashwise, een viable company zijn for them to engage with. Heel belangrijk. Natuurlijk biedt die kaspositie ook de mogelijkheid om M&A opportuniteiten af te wegen. Dat zullen wij ook doen maar zijn er nu concrete plannen op dit moment? Nee, en wij zullen daar ook heel zorgvuldig mee omgaan. Wij zullen het alleen maar doen op een moment in de toekomst, nogmaals u moet daar ook niet teveel uit lezen op dit moment, het is omdat u het zelf adresseert het woord M&A, op het moment dat wij het gevoel hebben dat het echt waarde gaat creëren voor de onderneming op de langere termijn. Zijn er concrete plannen nu voor share buy-backs? Die zijn er niet. Het is wel zo natuurlijk dat wij van tijd tot tijd zoals wij dat altijd doen, in de komende jaren zullen afwegen, dit is onze balanssituatie op dit moment en wat heeft de onderneming nodig en wat niet? Dan komen dat soort vragen ook op. _____

(Voorzitter) Zoals ik zei, wij hebben uw suggesties gehoord en die nemen wij mee. Dat speelt mee in de vaststelling van de strategie eens goed te horen wat de aandeelhouders vinden van het geheel. Ik stel voor dat wij naar punt dertien gaan van de agenda. Dat is nodig om u een dividend van vier vijfentwintig uit te keren door eerst het kapitaal te verhogen en daarna vanuit de reserves die vier vijfentwintig te



betalen. Zijn daar vragen over? Die statutenwijziging. Zo die er niet zijn, dan gaan wij naar de stemming. Het is geen dividend, het is terugbetaling van kapitaal, neem mij niet kwalijk, dat is juist de kern van de zaak. Verhogen eerst en daarna terugbetalen. Werkt uw apparaat niet? Volgens mij is die nog open. Gaat u rustig stemmen. _____

De uitslag is voor deze wijziging éénenveertig miljoen negenhonderdvijftien honderdéennegentig. Dat is negenennegentig komma negen drie vier procent. Dat is bijna unaniem. Tegen zevenentwintigduizend zeventijfentwintig en een onthouding van tweeduizend zeshonderdachtenvijftig. Als zodanig is punt dertien aangenomen. Dan ga ik naar punt veertien: any other business. Wie heeft er opmerkingen in de rondvraag? Gaat uw gang. _____

(Mehciz) Het bedrag van vier vijfentwintig, wanneer moet je die aandelen in je bezit hebben om aanspraak op die viervijfentwintig te maken? _____

(Voorzitter) Peter. _____

(Van Bommel) U moet ze in de ex-dividenddatum zoals wij die voorlopig gepland hebben, want het hangt natuurlijk nog samen met a. de zekerheidsstelling vandaag en er kan nog bezwaar ingediend worden door derde partijen. Maar in principe is de ex-dividenddatum achttien juli en de record date is tweeëntwintig juli. Dus tweeëntwintig juli is een belangrijke datum voor u. _____

(Mehciz) Dus dat valt niet samen met die datum van die vijftig cent? Achttien juli. _____

(Van Bommel) Nee, dat valt niet samen. Er zit een tweemaands wachtperiode in nadat dit geaccepteerd is. _____

(Voorzitter) Dat is de statutenwijziging. _____

(Van Bommel) Dat is de statutenwijziging en er kan bezwaar tegen de statutenwijziging ingediend worden. _____

(Mehciz) Oké, prima. _____

(Voorzitter) Zijn er meerdere opmerkingen voor de rondvraag? Dan heb ik zelf nog wat te vertellen. _____

(Del Prado) Ik wilde graag van de gelegenheid gebruik maken namens het management maar ook uiteraard namens de Supervisory Board om Gert-Jan Kramer, ondanks de mixed comments die hier vandaag langs zijn gekomen, vanuit achter de tafel hier, in ieder geval zeer hartelijk te bedanken. Gert-Jan, de heer Kramer, voor u moet ik misschien zeggen de heer Kramer maar voor ons Gert-Jan, is gekomen in roerige tijden, vier jaar geleden. Hij heeft de guts gehad om in te stappen in een onderneming als president-commissaris in een tijd waarin misschien een aantal andere kandidaten zich achter hun oren hadden gekrabd. Dat zegt iets over het karakter van de heer Kramer, van Gert-Jan. Onder zijn leiding heeft de onderneming naar onze mening een goede voortgang gemaakt in Front-end en Back-end, en een belangrijke voortgang gemaakt en wij hopen dat u daar ook vandaag zelf het nodige over geconcludeerd heeft. Wij betreuren maar respecteren in die context zijn beslissing. Ik wil nogmaals gewoon dank uitspreken namens de hele Management en Supervisory Board en wij zullen dat bij een andere informele interne gelegenheid nog een keertje overdoen voor de solide bijdrage en leiderschap die je geleverd hebt in die vier jaar en wij wensen jou en je hele familie een zeer gezonde en voorspoedige toekomst toe. Nogmaals mijn dank. Ik weet niet of het logistiek helemaal werkt, een



man hoort geen bloemen aan een man te geven, maar Petra komt hier langs om jou een grote bos bloemen te geven. Bij deze nogmaals dank. _____
(Voorzitter) Hartelijk dank. Ja ik had u beloofd om nog wat achtergronden te geven. De reden waarom ik dat nu doe is omdat ik het recht heb om de vergadering elk moment te sluiten. Dus ik zal vertellen wat ik wil vertellen over de gang van zaken en daarna sluit ik de vergadering. Er is geen discussie mogelijk, althans ik sta u niet toe om te bespreken wat ik u vertel en ik mag de vergadering sluiten. Dus laten wij even beginnen, viereneenkwart jaar geleden kwam de heer Van den Hoek, mijn voorganger bij mij en die wilde absoluut van zijn voorzitterschap van de Raad van Commissarissen af hetgeen in het kader van de ontwikkelingen in die periode niet onbegrijpelijk was. Ik moet u erbij zeggen dat een paar van mijn vrienden zeiden: je hebt een track record wat helemaal goed is en dit moet je dus zeker niet doen. Ik heb toen een uitgebreid gesprek gehad op verzoek van de heer Van den Hoek met de heer Del Prado senior en daar heeft hij mij de geschiedenis van ASMI verteld, buitengewoon interessant, en ik heb gezegd dat er één onderwerp is waar ik nooit een concessie op zal doen en dat is corporate governance. U moet zich realiseren, ik heb vijf jaar bij Frijs gezeten, een staart van Tabaksblad meegemaakt en ik heb de heer Del Prado op dat moment in het voorgesprek voor de benoeming zelfs naar buiten kwam, heb ik gezegd: corporate governance is heilig bij mij. Dus kom er niet aan, want dan ben ik ook weg. Dat is een heel belangrijk deel. _____
Er zijn bij ASMI toenmalig waren er zeer veel afwijken van good corporate governance, en die zijn allemaal en heel netjes in de vergaderingen van tweeduizend elf en een klein stukje twaalf van de aandeelhouders rechtgetrokken. ASMI voldoet aan goed corporate governance. _____
Een volgende opmerking is: ik vind dat aandeelhouders, en dat zit heel sterk in corporate governance, zijn gelijk. Er zijn grote en kleine aandeelhouders maar een achttien procent aandeelhouder, en met alle respect voor alle toelichting, is een aandeelhouder en is geen aandeelhouders. Ik heb vandaag een aantal malen gehoord dat in verklaringen van de heer Del Prado het woord aandeelhouders genoemd werd en voor mij een uitermate belangrijke uitspraak die hij deed, is de uitspraak van één aandeelhouder. U moet zich realiseren: op de heer Del Prado na zijn er vier andere aandeelhouders, want hij heeft achttien procent. _____
Wie communiceert – en dan hebben we weer sterk ding in de corporate governance - wie communiceert met de aandeelhouders? Dat is het punt waar de heer Del Prado en ik het volstrekt met elkaar oneens zijn. De Raad van Bestuur communiceert met de aandeelhouders, de Raad van Bestuur stelt de strategie vast en de Raad van Bestuur bestuurt het bedrijf, dat staat in de wet. En dat is niet een aandeelhouder op een achtergrond die loopt te duwen of die probeert de voorzitter van de Raad van Commissarissen door te duwen of wat dan ook. U moet zich goed realiseren, de Raad van Bestuur runt het bedrijf. De Raad van Commissarissen heeft twee of drie dingen die hij moet doen: het benoemen van de bestuurders, het goedkeuren van het jaarverslag en verder houden zij toezicht en heb je een heel goede discussie met elkaar. Ik heb de laatste vier jaar meegemaakt dat wij heel goede discussies met elkaar hadden. Dat is heel belangrijk en daarmee is de rust en ruimte voor het management gecreëerd in de laatste jaren om het bedrijf te ontwikkelen en niet alleen



maar naar grote hoeveelheden legaal papier te kijken omdat wij weer bij Ondernemingskamer of zo terecht kwamen. _____

Ik heb gesprekken gehad met de heer Del Prado over het feit dat wij dividend zouden hervatten en ik heb wat andere gesprekken met hem gehad. Wij hebben nooit ruzie gehad, laat ik dat erbij zeggen, maar ik kan mij ook niet onttrekken aan de mening dat de mening van de heer Del Prado en de mijne niet altijd gelijk waren. Dat zit in dat corporate governance. _____

In het laatste artikel in het Financieele Dagblad waarvoor de heer Del Prado is geïnterviewd toen hij in Hong Kong was en zijn uitspraken staan tussen aanhalingstekens in het Financieele Dagblad, dat betekent dat het een letterlijk citaat is, zei de heer Del Prado dat hij een geprivilegieerd aandeelhouder is. Wij kennen achter deze tafel geen geprivilegieerde aandeelhouders, niet met één stem en niet met achttien procent. Dat heeft niets te maken met goede communicatie, die is nodig, maar er bestaat niet zoiets als een geprivilegieerd aandeelhouder. _____

Een tweede vraag, opmerking die hij maakte, dat hij vond dat hij het recht had op alle technische ontwikkelingen. Dat kan bij ons niet, want daar zitten de ontwikkelingen bij de klanten bij en noem maar op en dat is letterlijk voorwetenschap voor één aandeelhouder en voorwetenschap voor één aandeelhouder is absoluut in mijn visie met corporate governance op de achtergrond en met de wet op de achtergrond niet mogelijk. Een jaar geleden zei de heer Del Prado toen hij aankondigde dat die twee bedrijven van elkaar los konden, dat er geen synergie was. Vandaag in het Financieele Dagblad, sorry, twee weken geleden staat er dat er veel synergie is en hij wilde graag alle technische ontwikkelingen weten. Dat kan niet. De heer Del Prado heeft geen vijftig komma één procent zoals bij Heineken, dan kan het wel. Dat ligt heel essentieel anders. _____

Dus er is op Corporate governance nogal wat verschil van mening tussen de rol van een aandeelhouder tussen de heer Del Prado en de groep hier achter de tafel in zijn totaliteit. Dat moet u zich goed realiseren. Voorwetenschap kan dus niet. Dan zou ik met deze toelichting van de achtergrond waarom ik op vrijdagochtend die brief gezien te hebben aan de Raad van Commissarissen een weekend gespenseerd heb met overleg met Chuck en met een aantal andere commissarissen om te kijken wat het beste was, op mijn leeftijd ga ik geen gevecht aan met de heer Del Prado over het hebben van een commissariaat in een bedrijf met een omvang van vijfhonderd miljoen, een groot eigen vermogen en geweldige kansen in de toekomst. Dat was teveel gevraagd. En of dat gevecht gewonnen of niet gewonnen zou zijn, is onbelangrijk, want ook als je het wint dan heb je een grootaandeelhouder met achttien procent die tegen je is, dan kan je dat allemaal negeren, misschien had ik dat tien jaar geleden zeker wel gedaan maar nu niet meer. Dat is dus de achtergrond, dan hebt u de volle achtergrond van de reden waarom ik dat besluit genomen heb en dan wil ik dus eindigen met te zeggen dat ik het bedrijf, de directie en de Raad van Commissarissen en dan dus ook de aandeelhouders, wel of niet ermee eens, het allerbeste wens. Het bedrijf zit heel goed in elkaar, het heeft een uitermate goede balans, wij hebben een fors stuk van twaalf procent voor negentig Hong Kong dollar per aandeel verkocht terwijl het vandaag op tachtig staat, de aandeelhouders zouden buitengewoon blij moeten zijn dat wij een stuk van PT verkocht hebben tegen een



hogere waarde dan vandaag, want als je het vandaag verkoopt krijg je misschien zeventig of tweeënzestig. Dat doet er niet toe, wij hebben heel serieus over de lange termijn strategie nagedacht. Ik weet zeker dat de directie en commissarissen, wel of niet in overeenstemming met de individuele eisen van de aandeelhouders zullen blijven doen en ik wens het bedrijf een buitengewoon goede toekomst. Dank u wel en de vergadering is nu gesloten. _____

De vergadering is gesloten om achttien uur en vijftien 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 zes december tweeduizend dertien. _____

Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de heer mr. Robert-Jan Simon Peter Boekweit, geboren te Hoorn op vier januari negentienhonderd vijfentachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam, die voor mij, notaris, is verschenen, te dezen handelend als schriftelijk gevolmachtigde van de voorzitter van voormelde vergadering, welke volmacht door de voorzitter is verleend om namens hem dit proces verbaal te ondertekenen. _____

Volmacht _____

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

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

(was getekend: R.J.S.P. Boekweit; R. van Bork)



UITGEGEVEN VOOR AFSCRIFT
