



PROCES-VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

Op vijftiend mei tweeduizend zestien heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om veertien uur, mij bevonden in het Hilton Hotel Amsterdam, met adres: Apollolaan 138, 1077 BG Amsterdam, ten einde ten verzoeken van na te noemen voorzitter van die algemene 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 **ASM International N.V.**, een naamloze vennootschap naar Nederlands recht, gevestigd te Almere, met 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 Jan Cornelis Lobbezoo, voorzitter van de Raad van Commissarissen van ASM International, geboren te Rilland-Bath op achtentwintig juni negentienhonderd zesenzeventig en houder van een paspoort met nummer NNP1J1P47. _____



Agendapunt 1 - Opening / Mededelingen: _____

(Lobbezoo) After this beautiful piece of movie we would like to formally start this shareholders' meeting. Welcome to everybody attending this meeting. I will start this meeting shortly in English but thereafter we will continue to conduct the meeting in the Dutch language. It is only the presentation of the CEO under agenda point two which will also be done in English but you can pose questions both in the English language and in the Dutch language and please do not feel hampered in doing that. _____

Ten eerste wil ik beginnen met een paar huishoudelijke mededelingen. Mijn eerste verzoek is om de presentielijst te tekenen. Ik neem aan dat eenieder dat gedaan heeft en als u het woord vraagt uw naam te noemen zodat dat ook voor de minutes geregistreerd kan worden. _____

De vergadering is oprechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel 13 van de statuten. De vergadering werd aangekondigd op dertien april jongstleden op de website. Tevens zijn de oproeping en de agenda met toelichting en de vertalingen daarvan in het Engels op dezelfde datum op de website van de vennootschap geplaatst. _____

In de oproeping werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en de annexen daarbij en het statutory annual report van vorig jaar, twintig vijftien, waaronder onder meer opgenomen het jaarverslag twintig vijftien en de jaarrekening twintig vijftien, dat deze documenten ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij ABN AMRO Bank te Amsterdam. _____

De US proxy kaart is ook op dertien april op de website geplaatst en op negentien april verstuurd. Conform de wet geldt als registratiedatum zevenentwintig april. _____

Onze bijzondere gasten vandaag zijn onder meer de heer Rob Kreukniet namens onze externe accountants KPMG en de notaris, de heer Ruud van Bork, die het notarieel proces-verbaal van deze vergadering zal opmaken conform artikel 26.2 van de statuten van de vennootschap. Het verslag van deze vergadering zal conform aanbeveling IV.3.10 van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna drie maanden de gelegenheid om op dit verslag te reageren. _____

Zoals u ziet zijn alle leden van de Raad van Bestuur en ook alle leden van de Raad van Commissarissen aan deze tafel aanwezig. _____

Zoals ik al eerder zei, zal deze vergadering worden gehouden in het Nederlands en de presentatie van de CEO is in het Engels en de sheets zullen ook in het Engels zijn. Er is echter een simultaanvertaling aanwezig en u kunt dus ook de vragen in het Engels stellen. Er is ook een live webcast in het Engels en in het Nederlands beschikbaar van de gehele vergadering op de website van de vennootschap. Aandeelhouders die niet aanwezig zijn, kunnen meeluisteren met hetgeen hier vanmiddag besproken wordt. _____

De uitslag van de punten waarover zal worden gestemd, zal na de stemming over het betreffende punt bekend gemaakt worden hier 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 agendapuntstemming summier zal afwijken van het aantal onthoudingen van stemming dat na afloop van de vergadering op de website wordt geplaatst. Dit



summiere verschil kan ontstaan doordat het niet stemmen vanwege technische redenen pas na afloop van de vergadering kan worden aangemerkt als het onthouden van stemming. _____

Degenen die tijdens de vergadering de zaal wil verlaten, wordt verzocht zich bij de registratiebalie te melden, de stempas zal worden ingenomen en bij terugkomst worden teruggegeven. Eén en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigd kapitaal. _____

Dan nog enkele aanwijzingen omtrent het uitbrengen van stemmen. Degenen die, al dan niet als gevolmachtigden, wensen te stemmen, dienen zich voor aanvang van de vergadering bij de registratiebalie te hebben geregistreerd. Er zal elektronisch worden gestemd met behulp van stemkastjes. Voor de vaststelling van de jaarrekening, agendapunt vier, zal een proefstemming worden gehouden. _____

En ten slotte wil ik u allen verzoeken zeker te maken dat uw mobiele telefoon óf op mute óf afgezet is, zodat wij niet door gerinkel tijdens deze vergadering gestoord kunnen worden. _____

Agendapunt 2 - Verslag over het boekjaar 2015: _____

Dan wil ik nu gaarne overgaan naar agendapunt twee: het verslag over het boekjaar twintig vijftien. Dit punt is ter bespreking en onze CEO, Chuck Del Prado, zal een presentatie geven. En dat wordt gevolgd door vragen en een discussie. Chuck, gaarne het woord aan jou. _____

(Del Prado) Thank you Jan. Welcome to all of you here. Thank you for joining us at the two thousand sixteen ASMI AGM. I would like to welcome the people here off course in Amsterdam but also the people that attend this AGM on our webcast. _____

So before we start the presentation, I would like to refer to our cautionary notice statement. In the past we always were referring to this as - as you may know - a safe harbor statement but since we have changed from US GAAP to IFRS we now call it cautionary notice statement but the content of the statement has not changed. Can you hear it? _____

(Onbekende spreker) Ik heb een verzoek gekregen van de tolken. Er is geen geluid in de cabine en ook hier in de zaal is uw speech heel moeilijk te verstaan. _____

(Del Prado) Okay. _____

(Onbekende spreker) De tolken kunnen de heer Del Prado niet horen. _____

(Del Prado) Okay, okay. So for people on the webcast, the translators cannot hear my voice. _____

(Onbekende spreker) Nee, het is nog steeds slecht volgens de tolken. _____

(Del Prado) Okay, well let's see how we can improve that. All right, so is it now better? Okay. So I should get closer to the mic maybe? All right. I trust it is now better for people here and on the webcast. So let us continue now with the content of the presentation. Sorry for the inconvenience to everybody so far. We would like to provide you with an update on the company in the following way. _____

First of all. How was the semiconductor capital spending in two thousand fifteen, so that is for the industry as a whole and to subsequently address ASMI's results in two thousand fifteen within that industry environment and initially focused on the financials including an overview of on shareholder return. Then followed by an overview on corporate responsibility in two thousand fifteen. Subsequently we will have an



overview not necessarily on the financials but more on the products and the business highlights of two thousand fifteen. And then we will close the presentation with an overview with basically a market outlook and the conclusions. _____

Alright, so let us now start with reviewing the semiconductor capital spending in two thousand fifteen. So this graph shows, it is by the way a graph that was made by Gartner in April of this year, it shows a semiconductor capital spending in the timeframe two thousand ten till two thousand fifteen. And capital spending by the way this includes wafer fab equipment, packaging and assembly equipment, test equipment and spending on fab building, so fab construction. What you can see is that in two thousand fifteen spending stayed approximately at the same level as two thousand fourteen, a little over sixty-four billion US dollars. In terms of industry segments memory was the strongest segment last year, mostly driven by NAND which grew by twenty-three percent while logic was down about fifteen percent and foundry spending was about basically about flat. _____

So this slide basically shows you a subset of the previous slide. It shows spending on wafer fab equipment, so not assembly and packaging, not fab construction but only wafer fab equipment in the same timeframe, two thousand ten till two thousand fifteen. This is the market where ASML operates in. And it includes litho equipment for example the segment that ASML operates in, etch, metrology and deposition equipment. And that is basically the market that ASMI operates in. What you see, if you look at the different colours of the chart, orange is the foundry segment, grey is logic segment and blue is memory segment and then there is a red other segment. What it then shows is that the market increased strongly in two thousand fourteen by about sixteen percent year-on-year and then growth basically stalled in two thousand fifteen. The market basically dropped by one point three percent. And also in terms of industry segments memory again was the strongest segment in two thousand fifteen after also strong growth already in two thousand fourteen. DRAM spending was up nine percent last year while spending in NAND grew twenty-three percent. And NAND growing by twenty-three percent as a result it also outpaced DRAM spending not only percentagewise but also in total dollars spent in the industry. Logic was down thirty-one percent in two thousand fifteen and foundry spending was flat year-on-year. Finally on this slide spending in the first half of two thousand fifteen was stronger than in the second half of the year. _____

So now let us review ASMI's two thousand fifteen results within the just discussed industry environment. Okay, so let us review ASMI's key highlights in an overall industry that, as we reviewed a minute ago, was almost flat in two thousand fifteen. So ASMI's revenues, two thousand fifteen was another good year, another strong year for ASMI. We achieved our highest ever sales, EBIT and free cash flow levels in the history of the company. Revenue was up twenty-three percent to six hundred and seventeen million euro, excluding positive currency impact, mainly because of the stronger US dollar. The increase was fourteen percent. Following strong improvements in two thousand thirteen and two thousand fourteen, gross margin also further increased to forty-four percent in two thousand fifteen due to positive mix effects and efficiency improvements. EBIT margin slightly decreased. Excluding impairment of around sixteen million euro, mainly for four hundred and fifty millimetre



right down, margin improved to nineteen percent. The four hundred and fifty millimetre impairment has been taken since we believe that these efficiency related investments will not reach the market in the foreseeable future. The increase in free cash flow was driven by strong profitability and working capital was well under control. This strong cash flow led to first of all a new share buyback program and as you all know a proposal to increase dividend in line with our commitment to use excess cash to the benefit of our shareholders.

So let us now look at ASMI's P&L in a little bit more detail. So the left columns show the full year results for two thousand fifteen versus two thousand fourteen and the right-hand column shows results on a quarterly basis up to including Q one of this year. And as a reminder the table shows Front-end results, Back-end results were – as most of you know – deconsolidated as of March two thousand thirteen. Also the two thousand fifteen results in this presentation are based on IFRS which has replaced US GAAP as our primary reporting standards following the voluntary delisting from NASDAQ last year. So quarterly sales hit new record heights in Q one and Q two and similar to the trend in two thousand fourteen, sales in the second half of the year slowed down. For the full year ASMI with a fourteen percent currency comparable growth outpaced the WFE, so the wafer fab equipment market, which showed a slight drop as we saw in the earlier slide.

Gross margin showed a healthy improvement of hundred basis points to forty-four percent. It also was very stable in two thousand fourteen whereby quarterly variations within the year were mainly explained by mixed differences. Opex in terms of R&D and SG&A increased with forty-one million euro. Besides the sixteen million euro impairment that we talked about a minute ago Opex was strongly impacted by fifteen million euro currency movements. The remaining increase was mainly related to R&D and was driven by increased requests from customers for work on new applications and new engagements. EBIT margin excluding impairments increased from seventeen to nineteen percent. The net result of PT attributable to ASMI decreased. The reported net result ASMI remained impacted by PPA, PPA related to the sale of PT shares in two thousand thirteen as many of you may recall. Tax was five million euro positive in two thousand fifteen, partly due to the tax incentives in Singapore and South-Korea for investments done in the past but for the biggest part related to the big tax losses from the past in the Netherlands which were thenadays not recognized as deferred tax assets. In two thousand fifteen ASMI was generating a taxable result in the Netherlands enabling it to use and to recognize a part of those losses. Two thousand sixteen is expected to show a different sales distribution as compared to two thousand fifteen and two thousand fourteen which were far more frontloaded. Our current view is that two thousand sixteen will be more strongly backloaded. Q one two thousand sixteen showed a relatively stable level compared to Q four two thousand fifteen for sales and underlying EBIT. Net result was impacted by negative translation effect in financial result since as a dollar company ASMI keeps a big part of its cash in US dollars. In Q one two thousand sixteen the translation effect was twelve million euro negative compared to twenty-eight million positive in Q one of last year. This was a detailed explanation on our P&L, so let us now look at our balance sheet. ASMI remains debt free. The balance sheet continues to be very solid. After having



completed the previous share buyback program net cash further increased in the course of the year to again more than four hundred million euro due to the strong cash generation. This has led to the announcement of a new share buyback program in October last year of which nine percent has been realised by the end of two thousand fifteen and by May twenty-third, so two days ago nearly fifty-seven percent of the program has been realised. _____

Other intangible assets for the largest part reflect capitalized development expenses. Investments and associates reflects the approximately forty percent share we hold in PT. The fluctuations in the value of PT is mainly related to currency movements. Finally, the shareholders' equity position further strengthened as you can see in last year. _____

So this graph shows our working capital. Both in euros and in days. After major reductions in two thousand thirteen and fourteen we have been able to maintain working capital at a relatively low level reflecting a continued focus on capital efficiency. In absolute terms working capital remains of course dependent on overall activity and sales levels as shown by the corresponding peak in both sales and working capital in the second quarter of last year. Nevertheless we have been able to reduce working capital in two thousand fifteen with twelve million euro on a currency comparable level. At the end of two thousand fifteen days of working capital accounted to sixty-nine days coming from seventy-eight days at the end of two thousand fourteen. _____

A final remark on this slide is that at the end of Q one two thousand sixteen the days of working capital remained relatively stable at seventy-one days. _____

So on the cash flow of the company, net cash from operating activities increased from hundred and twenty five million to hundred and seventy-five million, mainly due to the improved profitability of our Front-end activities. Net cash from investing activities was twenty-nine million negative, minus twenty-nine million in two thousand fifteen compared to minus twenty-six million in two thousand fourteen. Under IFRS certain development costs are capitalized. That amount increased with sixteen million euro in two thousand fifteen compensated by higher dividends received from ASMPT which are under IFRS also reported as cash from investing activities. _____

Free cash flow defined as operating cash flow minus capex and minus capitalized development expenditures increased by thirty-three percent to hundred and four million euro. During two thousand fifteen we spent a total of hundred and sixteen million on dividends and share buybacks together up from approximately sixty million in two thousand fourteen. Q one two thousand sixteen showed continued positive free cash flow of seven million euro. _____

This graph with the historic performance of net sales, net sales is shown in the grey bars and EBIT, so it shows net sales – grey bars and EBIT is the red line. And what it then shows is that the last five years have been a very successful period, reflecting a strong financial performance. Over this period we increased the EBIT margin from eight percent in two thousand ten to seventeen percent in two thousand fifteen. Since two thousand ten ASMI Front-end has grown sales by an average of eighteen percent per annum. As such ASM has strongly outperformed the WFE market, so the wafer fab equipment market, which did not show any growth over the same period. Please



note that the dip in EBIT in Q four of last year is in part explained by the one off write of excluding impairment that we discussed earlier, EBIT in Q four two thousand fifteen would have been twenty million euro positive. _____

So looking at the historic bookings and backlog for ASMI, and as you can see bookings are the orange bars and the backlog is the dark blue line. The sales performance in two thousand fifteen was driven by the strong backlog at the start of the year and continued strong bookings in the first half of the year. Both sales and bookings were frontloaded in last year. Memory customers were, as we shared before, for the industry as a whole but also for ASMI, the key driver behind bookings and billings in two thousand fifteen. Memory demand was particularly strong in the first half but started to weaken somewhat from the first half to the second. However memory represented the number one customer segment for the full year and for all of the quarters of two thousand fifteen. The logic/foundry segment showed an uptick in the first half related to fourteen/sixteen nanometer but also slowed in the second half as customers digested investments while preparing for the next ten nanometer transition which we will talk about later. Due to the phasing of orders and the frontloaded nature of two thousand fifteen, bookings for the full year decreased by twelve percent. The backlog dropped by twenty-seven percent for the full year. In Q one two thousand sixteen, so the first quarter of this year, bookings showed a healthy rebound increasing again by twenty-one percent. We also started to increase the backlog again from hundred twenty-eight million to hundred forty-seven million and based on our guidance on sales and bookings in the current quarter, so the guidance for Q two our backlog should further increase in Q two, providing further evidence for – as we believe – a more backloaded nature of two thousand sixteen. In Q one the increase in bookings was led by Logic which showed a strong increase compared to Q four of last year. The memory sector represented the second largest segment in the first quarter roughly on par with the foundry segment. Memory bookings dropped compared to Q four of last year. _____

So let us now in the next few slides provide you some colour on ASMI's performance in terms of three items. First of all shareholder remuneration, secondly total shareholder return and thirdly implied value of Front-end. So long-term sustainable shareholder value creation is and stays a key priority for ASMI as we shared with you before. With regard to shareholder remuneration, ASMI is committed to pay a dividend at a sustainable level. This means that we aim for a dividend that we can sustain over time and through the cycle. This means that the dividend of seventy euro cents per share, an increase of seventeen percent, one seven percent compared to last year and for your approval at the today's AGM is a reflection of our continued confidence in the sustainability of our profits. ASMI also remains committed to use excess cash one way or another for the benefit of our shareholders. Related to this we would like to make the following remarks. First of all the share buyback program of hundred million buyback that we announced in October two thousand fourteen was completed in May of last year. Under that program a total of nearly two point six million shares were bought for an average price of thirty-eight euro and fifty-five cents per share. Following a continued strong cash performance a new hundred million euro share buyback program was announced on October last year. As of last week fifty-



seven percent of this program has been completed. Since November two thousand fourteen, as a result, we bought back a total of more than four million shares or nearly seven percent of the total issued share capital. Part of these shares are used for employee stock options and share programs. Since two thousand ten we calculated, and this slide shows it also, we have returned more than seven hundred million euro in cash in different forms to the financial markets. _____

Looking at ASMI's total shareholder return in two thousand fourteen/fifteen versus three well respected peers in the industry, Applied Materials, LAM and ASML measured by looking at the historic performance of the share price, dividend pay-outs and redistribution of capital shows that the ASMI's share price delivered a healthy total return in excess of fifty percent. Over this period the ASMI share return compares favourable with our peers. The key driver behind this positive return was a strong increase in the implied value for the Front-end. From around four hundred million per the end of two thousand thirteen to approximately one billion euro currently taking into account a cash threshold. _____

Taking a longer term view, since two thousand eleven the total share return is in excess of hundred percent. During this period the ASMI share price share outperformed its direct competitors, Applied Materials and LAM. Only ASML did better over that timeframe. _____

So the third element, that I announced we would talk about, is the implied value of Front-end. So the implied value of our consolidated business defined, being the difference between the ASMI market GAAP minus the market GAAP of ASMPT stake corrected for excess cash, so that implied value improved to one billion euro. Relatively stable compared to the level last year but substantially up from the four hundred to five hundred million negative in the months before the announcement of the study at the AGM of two thousand twelve and also compared to the four hundred million positive at the end of two thousand thirteen. The management is very, very committed to further improve this of course. _____

So let us now briefly address the return on our forty percent shareholding in ASMPT. Following a strong improvement in two thousand fourteen the contribution of ASMPT fell in two thousand fifteen as the company was impacted by the slowdown of the overall assembly and packaging equipment market during that year. ASMPT's revenue dropped by nine percent in two thousand fifteen in Hong Kong dollar and after a strong start of the year momentum slowed in the second quarter. In the third quarter the assembly and packaging equipment market weakened substantially followed by some recovery in demand conditions in the fourth quarter. Despite the revenue decrease ASMPT slightly increased its gross margin during the year driven by strong improvements in SMT, Surface Mount Technology solutions, and reduced the volatility in the assembly and packaging equipment margin as such. In SMT solutions, so in the Surface Mount Technology area, revenue decreased slightly by two percent. At the same time ASMPT overtook the position as a global top supplier in this market, so in this SMT market. In the assembly and packaging equipment revenue dropped by fifteen percent in two thousand fifteen. Even though ASMPT achieved positive growth in a number of products such as flip chip bonders and CMOS image sensor equipment. _____



Two thousand sixteen - summarizing and finalizing - showed a mixed start for ASMPT. From a seasonality point of view, Q one is normally weak. Company sales at two point nine billion Hong Kong dollars, only two and a half percent below the Q four level of last year, were not bad. Order intake increased seven point five percent compared to Q four last year. The weak spot was the gross margin, down from thirty-seven point one percent in Q four last year to thirty-three point one percent in Q one of this year, impacted by relatively low sales in SMT in combination with unfavourable SMT product mixes. _____

So that was the financial overview of two thousand fifteen. _____

So let us now look at corporate responsibility. As you all know, the company has been significantly increasing its focus on corporate responsibility over the last couple of years. And the next few slides present again a summary of the current status and the progress that we made in that respect last year. So together with our two thousand fifteen financial annual report in April this year we also released our second annual corporate responsibility report in reference to the GRI G4 Standard. Regarding compliance to the Electronic Industry Citizen Coalition Code or EICC our self-assessment again resulted in a low risk rating in two thousand fifteen. We made compliance to EICC code, a company objective also, so every employee is aware of our focus on EICC. In two thousand fifteen we voluntarily conducted Third Party EICC audits based at three of our key sites around the world. The result of the audits validated our self-assessment. Findings confirmed our code compliance progress and identified further opportunities for improvement, consistent with our own self assessments. Regarding accountability in our supply chain in two thousand fifteen eighty-four percent of our tier one suppliers participated in the EICC self-assessment process. Seventy-seven percent are low or medium risk per EICC Standard. For EICC requirements a little over twenty-five percent of our high risk tier one suppliers were audited in two thousand fifteen for their two thousand fourteen responses that they provided to us at that time. So looking ahead within the next two years we will complete the Third Party EICC audit of our two remaining key sites. That is what we are working on. _____

So looking at Health and Safety, safety results continue to be positive. Our benchmarking shows that we are among the best in our industry. Our injury rate declined for the fifth straight year and recordable injuries, so our RCR, recordable rate, have remained consistent at a low level. Our two thousand sixteen key focus areas are first of all strengthening our safety culture through leadership engagement sessions delivered to all managers. Secondly further focus on high risk areas of our business, namely our Service and Engineering Labs and subsequently also learnings, use those learnings from the Service and Engineering Labs to develop the manufacturing safety, the safety improvement plans in our manufacturing area. _____

With regard to our environmental initiatives at the end of two thousand fifteen we concluded a three year environmental improvement target cycle. As you also can read in our Corporate Responsibility report. Our environmental improvement targets continue to align well with the industry standards including the SASB technology sector. We achieved two out of four of our targets for the two thousand thirteen to two thousand fifteen cycle. We achieve two hundred and forty-eight percent of water



conservation target due to the scrubber efficiency improvements that we made in the Phoenix USA. We experience zero discharge violations or unplanned slash non permitted environmental emissions or releases globally and we achieved ninety-four percent of our greenhouse gas target. We fell short of our eighty-five percent solid waste recycling diversion target, we achieved only sixty-five percent diversion. ——— Looking at our two thousand sixteen to two thousand twenty targets we continue to align within the three standards. We are normalizing data by euro R&D spent, in line with industry standards, for our greenhouse gas emission reduction and for our water reduction targets. And even though we did not achieve our recycling target in two thousand fifteen we continue to stretch ourselves and our targeting less than ten percent of all waste sent to landfill by two thousand twenty. Finally we want to exceed the Energy Efficiency Standards required for us for all new construction projects. ——— So let us now look at ASM's products and the business highlights. This slide shows, a part of it may be familiar to you, but this slide shows an overview of ASM's current products. Within wafer fab equipment ASM focuses, as we discussed earlier, on deposition equipment. So, depositing layers on a wafer of silicon. And this deposition market is an eight point three billion dollar market in two thousand fifteen. Many deposition steps are critical for the extension of technology nodes. Especially ALD steps and just to refresh your memory on that, ALD stands for Atomic Layer Deposition and that term will come back in a few more slides. Atomic Layer Deposition it is the most advanced deposition technology out there in the industry and we are perceived a leader in that single wafer mini batch ALD segment in the industry. ASM's Pulsar XP ALD for high-k gates is qualified by nearly all logic and foundry manufacturers. ASM's EmerALD XP is used in the logic/foundry market for metal gate related applications. ———

ASM's XP eight which is shown here, the XP eight tool is used by memory logic and foundry customers for high volume manufacturing for so called spacer defined double patterning and several other applications. Many new layers are emerging for our ALD tools which we will address a bit more in the upcoming slides. In Epitaxy, you can see that here on the upper left side of the product pictures, in Epitaxy we are focused on epitaxial films for analogue devices which is growing due to power management devices. Power management devices for mobile products and also for instance for automotive. We also have done extensive R&D over the last couple of years beyond analogue power with the aim to expand our presence in the overall EPI market beyond this segment in the coming years. In PECVD we are a leader in extreme low-k films, an advanced but relatively small part of the PECVD market. We are also working on new PECVD opportunities based on a high productivity XP eight platform. So our vertical furnace which is shown here on the lower right-hand side, our vertical furnace is known as a low cost of ownership-workhorse tool in selected markets and applications. Most recently vertical furnace growth has come from More-than-Moore applications such as for sensors in the automotive sector. ———

So with those products, what has really changed and was established by the company in last year? In two thousand fifteen, first of all, we further broadened the base of our ALD, our Atomic Layer Deposition applications. Both in terms of applications that went into high volume manufacturing at our customers and already



contributed to revenue in two thousand fifteen as well as in terms of new applications for which we have been selected during the year, the last year, and that are going to contribute to revenue in two thousand sixteen and beyond. In combination with an expanded client base we have also achieved a more robust and balanced customer mix over the years. Apart from expanding our presence in the logic/foundry segment we have built a much stronger exposure and customer relationships in the memory sector. Our ALD revenue accelerated as memory investments increased in two thousand fifteen year-on-year driven by multiple patterning in both DRAM and planar NAND and in logic and foundry our ALD business was impacted by industrywide weakness as fourteen nanometer node technology node phased down and ten nanometer investments got delayed in two thousand sixteen. In terms of tool selections for the next generation devices that are expected to start contributing in two thousand sixteen and beyond, traction with logic and foundry customers was being built in two thousand fifteen. Looking at the upcoming ten nanometer node we project a significant increase in the number of new ALD layers. We believe we maintained the number one leading position in single wafer ALD market in two thousand fifteen. Thanks to the continued strong growth in our ALD business we again gained wafer fab equipment share, so we gained WFE share in last year.

So this slide shows our revenue, how our revenue is divided among the top three and the top four to top ten customers. Let's say top three and top four to ten as they are ranked in the industry by capital expenditure. And the top three is the orange part, and the top four to top ten is shown in the grey part and then everything beyond the top ten is red. And it shows that the top ten share was about eighty percent over the last three years. Spending by the top three further moderated somewhat and fell below the fifty percent range in two thousand fifteen. And by the way this is in line with the industry since the top three capex spending share in two thousand fifteen indeed also declined so the industry as a whole and also declined to around forty-five percent in last year. So this was more than offset by very strong traction and share gains among the top four to top ten customers. Very important to ASM. This includes a substantial high volume manufacturing revenue contribution from customers that we newly secured in the last few years. In two thousand fifteen we had all of the top ten players slash customers in our industry as ranked by capital spending as our high volume manufacturing customers for our ALD products.

ALD has become, again Atomic Layer Deposition, has become an important segment of the deposition equipment market, that eight point three billion US dollar market, and ALD is now a mainstream category in logic/foundry and memory industry segments. Device scaling and integration complexity, new materials and the use of three D structures such as FinFETs are all our drivers to increase estimated demand for ALD. As a result of these growth drivers the compound annual growth rate, so that is the CAGR that you see, the CAGR compound annual growth rate, in the two thousand fifteen/two thousand nineteen timeframe is estimated to be the highest within the deposition market for ALD. Leading to the ALD market representing between an estimated twenty to twenty-five percent of the deposition equipment market by two thousand nineteen. And if you compare that with the message last year this is up from



an expected share of approximately twenty percent by two thousand eighteen that we shared with you in the AGM presentation last year. _____

The strength of ALD is the ability to deposit smooth and conformal ultra-thin films and the ability to deposit new materials with precise composition control. That is what ALD does. _____

So, this slide shows, as many investors asked us: can you provide us a little bit more colour on the potential of this market in time? So that is what this slide is trying to provide, a little bit more colour on that question. The slide shows the estimates for the market for single wafer minibatch ALD in two thousand fifteen and two thousand nineteen. Momentum in the ALD market for the single wafer minibatch tools remained strong in two thousand fifteen, mainly driven by memory, it increased by close to twenty percent to about seven hundred fifteen million US dollars. As shown by the chart we believe growth in the ALD market to remain strong. Compared to the baseline of seven hundred fifteen million US in two thousand fifteen we expect a doubling over the next three to four years. That means reaching an expected level of approximately one point five, so one and a half billion US dollars by two thousand eighteen or two thousand nineteen. This compares to our previous forecast of the ALD market to reach a size of one point two billion US dollars by two thousand seventeen/eighteen timeframe. _____

The long term ALD market growth is driven by advanced nodes in both logic ten and seven nanometer and memory one X DRAM nodes, and continued increases in 3D NAND stack levels. So three markets: logic/foundry DRAM and NAND. In logic/foundry going from sixteen/fourteen nanometer node to ten nanometer we expect a significant increase in ALD layers, more than a handful new ALD layers. More complex 3D FinFET devices require ALD for additional layers such as liners, barriers and dot oxides. At the ten and seven nanometer node ALD based multiple patterning will also be a key enabling technology for logic and foundry customers and this is a technology in which we already achieved a strong record in the memory market, on the multiple patterning. In general advanced patterning applications is expected to be an important driver for the ALD market, both in logic/foundry and in memory. In DRAM, ALD based patterning remains an important technology enabler next to new non-patterning films that will be required in the next generation DRAM devices. In NAND flash increasing investments in 3D NAND will be a key driver for the industry and will also create new growth opportunities for the ALD market. _____

So let's now close this presentation by addressing the market outlook and conclusions. With regards to the key drivers or applications that should keep fuelling growth of semiconductors and semiconductor equipment this slide shows part of the semiconductor sales broken down by key and product segment and forecasted up to two thousand twenty. It is clear that traditional PCs and tablets declined in two thousand fifteen. The key driver for growth according to Gartner is mobility represented by smartphones and ultrabooks in particular in emerging markets where basic smartphones are major drivers. While volume growth is moderating the semiconductor content per smartphone is still on the rise. The growth of users of mobile devices will also serve to drive the growth of communication, cloud and server infrastructure. Another significant growth application is Solid State Drives which drives



flash memory growth. SSD was up twelve percent in two thousand fifteen and long-term compound annual growth rate for the next five years is fifteen percent. Some traditional categories are now key growth drivers, such as automotive, industrial transportation, automation and security. Another emerging major category for semiconductor devices is the Internet of Things, so called IOT. Gartner estimates that by two thousand twenty the IOT will accomplish between twenty-five and thirty billion devices, between twenty-five and thirty billion devices. An exploding number of connected devices who will also create a massive increase in data. Data which will need a support infrastructure to process and store it. These end market trends are likely to create a growing demand for more advanced semiconductor devices. Manufacturing of these advanced devices is expected to require leading etch processing tools including ALD which both well for our company.

Looking at the outlook for the wafer fab equipment market according to Gartner this slide shows the wafer fab equipment market broken down by technology nodes. As you go up higher in the bar chart the nodes are more advanced, so you get to the more advanced, the more current technology nodes. And what it shows is that for two thousand sixteen market watchers such as Gartner expect a slight load of single digit decline in the WFE market. Looking at the different segments it is expected that spending in the logic/foundry segment is healthy in two thousand sixteen. Key driver in this segment will be the transition to the ten nanometer node. As far as the DRAM sector is concerned, market watchers still expect a significant double digit drop in spending for two thousand sixteen compared to the strong level of two thousand fifteen. Compared to a weak first half we, ASM, assume customers to start initial one X DRAM investments in the later part of the year although visibility for overall DRAM spending in the second half is still limited. So NAND flash spending is forecasted to be up in two thousand sixteen with the majority of spending focus on 3D NAND. It is important to keep in mind that the impact of this NAND transition from planar NAND to 3D NAND on the ALD market is initially mixed. ALD based patterning requirements are substantially less in 3D NAND compared to planar NAND. At the same time demands for non-patterning single wafer ALD applications in 3D NAND, so demands for non-patterning single wafer ALD applications in 3D NAND are believed to gradually emerge and to grow in the course of two thousand sixteen and going into two thousand seventeen. So that is on two thousand sixteen. So taking a longer term view, as this slide also shows, into two thousand seventeen/two thousand eighteen, the relative and absolute contribution of advanced nodes is going to increase. Driving growth for the WFE market as a whole according to these estimates of Gartner. That exactly is the sweet spot for ALD, so the relative, the growth of the relative and absolute contribution of the advanced nodes. This is why we believe ASM is strongly positioned for these advanced nodes. So overall strong growth in spending on the most advanced nodes combined with a growing number of ALD steps at the new technology nodes is expected, combined, to drive continued healthy growth for the ALD market in the coming years.

So our short term company financial outlook for Q two as included in our Q one press release of last month is that based upon the current backlog and our current visibility that we expect sales between one hundred thirty and one hundred forty million while



we expect an order intake somewhere between hundred forty-five and hundred sixty-five million euro, both on a currency comparable level. Based upon the current visibility we expect a much stronger second half as compared to the first half of two thousand sixteen. _____

So this all brings me to some concluding and summarizing remarks on behalf of the company. First of all revenue increased by twenty-three percent in two thousand fourteen and fourteen percent consent currency again outperforming the overall wafer fab equipment market. We further continued solid traction in ALD. We had a strong improvement in our free cash flow and the company believes to be well positioned for an increased number of ALD applications in the next technology nodes for logic/foundry and memory in a single wafer minibatch ALD market that is believed to grow to a size of approximately one point five billion US dollars by the two thousand eighteen/two thousand nineteen timeframe. That is all we wanted to share with you from an introduction point of view. _____

Thank you for your attention here in Amsterdam and on the webcast and let us continue now with the agenda. Jan. _____

(Lobbezoo) Thanks Chuck, thanks for the clear presentation. I would now like to open the floor for discussion and questions on the presentation Chuck just gave. Are there any questions? Yes, yes. Sorry, naar aanleiding van de Engelse presentatie ging ik over in het Engels, maar we gaan door in het Nederlands. _____

(Fitzsimmons) Good afternoon, this is Fitzsimmons. _____

(Lobbezoo) Good afternoon. _____

(Fitzsimmons) My name is Mike Fitzsimmons and I am here representing Eminence Capital. We are shareholder, we've been a shareholder for about three years and we currently own a little over four million shares. So we are obviously substantial shareholder. I am going to just sort of reiterate our views and, I think, a lot of your shareholders' views. Our strong view is that the company is substantially undervalued and we think that just - yes ... _____

(Lobbezoo) Could I ask you? The discussions and questions now is with regards to the presentation Chuck just gave? Of course we are willing to answer your questions but possibly you could pose that question better either under the discussion on the annual accounts or under any other business later in the meeting? _____

(Fitzsimmons) Okay, this is related to Front-end evaluation, so I feel like it is relevant now but if you want me to hold off I am happy to do that. You tell me. _____

(Lobbezoo) I think I would prefer if we can deal with that question a bit later. _____

(Fitzsimmons) That is totally fine. Just let me know when. _____

(Lobbezoo) Thank you. _____

(Fitzsimmons) Okay. _____

(Lobbezoo) Andere vragen? Ja, meneer Burgers. _____

(Burgers) Mr. Chairman, I think I will proceed in English as well. That is probably useful. Willem Burgers, representing Add Value Fund. First my congratulations on the twenty fifteen results and also the outlook which was presented today. I have the following questions. The CEO mentioned at one stage of his presentation the excess cash level. I know this is a question which comes back probably every year but I would love to know what your definition is today of excess cash and on top of that



question probably it is also useful to ask the investment in R&D which is scheduled for this year. We have seen from the annual report that there was an increase from sixty-four point seven million twenty fourteen onto ninety-three million last year and I wonder whether that uptrend will continue into twenty sixteen. Furthermore a very positive thing about last year was that ASMI succeeded in gaining further market share and in particular in the latter shareholders it was mentioned that since twenty ten there was an annual growth rate of eighteen percent whereas the market average was close to zero and from the presentation by Mr. Del Prado, well it was in my view more convincing than previous year. But it also gave a clear view on the conviction of the company that ASMI should be able to maintain its lead in the ALD deposition market. And I wonder if that view is shared by the management that looking at the projected growth which calls for one and a half billion US market in eighteen/nineteen, looking at the percentage market share ASMI holds today, what will be roughly the annual turnover increase we might expect from the company going forward in the next three years? Mr. Chairman, that will be my questions at this stage. Thank you. ———

(Lobbezo) Oké, in feite drie vragen. U vraagt om een definitie van de excess cash level, het R&D en het marktaandeel. Te beginnen bij de eerste vraag, Peter misschien wil jij de vraag beantwoorden? —————

(Van Bommel) Daar is een heel kort antwoord op mogelijk. Dat is de excess cash level zoals we die het afgelopen jaar ook gehanteerd hebben: boven de driehonderd miljoen euro. De tweede, misschien kan ik die ook meteen beantwoorden, is: R&D investment levels. Vierenzestig en drieënnegentig noemde je, dus dat is op US GAAP gebaseerd hè. Er zijn eigenlijk drie grote redenen voor. Laten wij daar eerst op ingaan en dan kom ik wel even op wat dat betekent voor de komende periode. De stijging vorig jaar van vierenzestig tot drieënnegentig miljoen kent eigenlijk drie belangrijke redenen. Het eerste is een stukje afschrijving wat we gedaan hebben op de vierhonderdvijftig millimeter. Dat was onder IFRS een hoger bedrag dan dat dat onder US GAAP was omdat je onder US GAAP, zoals u misschien weet, niet de waardering doet van de R&D-inspanningen die je gedaan hebt. Dus dat was alleen maar de capex, capital expenditures, die wij gedaan hebben in het verleden. Dus een paar machines die we afgeschreven hebben, dat was ongeveer drie miljoen. Dus dat was een one-off, eenmalige kosten. Daarnaast hebben wij een belangrijke invloed gehad van de dollar ontwikkeling. Aan de omzet werkte dat, zoals Chuck dat al eerder aangegeven heeft, sterk door met ongeveer elf/twaalf procent van de totale waarde en dat is in principe ook met R&D het geval geweest. Dus de stijging van R&D is voor ongeveer tien miljoen het gevolg van de hogere dollarwaarde ten opzichte van het jaar daarvoor. En de rest zijn stijgingen geweest die samenhangen met meer applicaties die wij op dit moment aan het uitvoeren zijn bij meer klanten en ten tweede, de klanten die teruggekomen zijn en ons gevraagd hebben: he, wij hebben nu met jullie technologie gewerkt gedurende een bepaalde periode. Wij vinden dat een heel interessante technologie, wij denken dat die ook toegepast kan worden op die en die zaken, zouden jullie voor ons eens proefdraaiingen kunnen doen om te kijken of het inderdaad werkt? Dat is eigenlijk de belangrijkste reden geweest voor die andere stijging. Dus als je het opsplijst van vierenzestig naar drieënnegentig, nu negenentwintig miljoen: drie miljoen one-offs, tien-elf miljoen currency en de rest voor



die redenen die ik net genoemd heb. Wat wij eerder aangegeven hebben in gesprekken met de aandeelhouders is dat wij verwachten dat onze R&D-uitgaven als percentage van de omzet ergens tussen de tien en vijftien procent liggen. Dat betekent niet dat dat per kwartaal tien tot vijftien procent zal zijn, er kunnen wat fluctuaties in de tijd zijn. Dat hangt natuurlijk heel nauw samen met hoe snel omzet corrigeert van kwartaal tot kwartaal. Want daar zul je met je R&D-uitgaven, zul je daar niet zo snel op kunnen reageren, maar de planning is om tussen die tien en die vijftien procent te houden als percentage van omzet. _____

(Lobbezoo) Market share, voor jou Chuck? _____

(Del Prado) Oké. Dan onder market share projection: hoeveel krijgen we van die één komma vijf miljard. Ja, dat is een vraag die wij ons intern natuurlijk ook stellen. Wat we kunnen zeggen; kijk we proberen gewoon, zonder een guidance te geven voor de company beyond tweeduizend zestien, toch een gevoel te geven van het potentieel voor de company door te laten zien hoe groot onze served available market gaat groeien in de komende jaren en daarom hebben wij nu ook deze slide verder aangepast om in dat opzicht meer kleur te geven van wat de potentiële markt is waarin wij roeren, zal ik maar zeggen, met onze ALD-tools. Het is zo dat als je kijkt naar de dynamiek in de markt, dan zie je dat competition ook nu actief is in die markt. En wij hebben ook aangegeven dat dat de verwachting was op het moment dat competitors zien dat dit zo'n significant deel van de deposition markt gaat uitmaken dan kun je verwachten dat ook Applied Materials, LAM, ASML en anderen daarop duiken. Dus dat is ook gebeurd. En als gevolg daarvan hebben wij ook aangegeven dat wij verwachten dat ons relatieve market share in de tijd wat naar beneden zal gaan. Ons relatieve percentage market share. Wij denken dat dat een realistische view is. Desalniettemin kun je in een markt die dus van zevenhonderdvijftig miljoen naar één komma vijf miljard groeit met een iets lager relatief market share nog steeds een heel mooie groei doormaken als onderneming en ook dus voor je shareholders. En dat is waar wij op gefocust zijn. Op basis van de estimated groei van de markt en de sterkte van onze producten hebben wij het vertrouwen, zoals wij de afgelopen jaren ook gedaan hebben, dat wij harder zijn gegroeid dan de WFE market, dan de wafer fab equipment market, dat wij ook de potentie hebben om de komende jaren on average, misschien niet elke twaalf maanden maar een kalenderjaar, twaalf maanden, maar on average de komende vier/vijf jaar ook harder te groeien dan de markt. Dat hebben wij ook gedaan in tweeduizend vijftien, veertien procent versus een markt die flat was. Ten aanzien van ons market share, er zijn wat partijen die daar nu over publiceren, over single wafer minibatch part van de market. Wij publiceren zelf geen market share data maar als je kijkt naar de data van Gartner dan is het aandeel van wat competitors is die hebben wat aandeel opgebouwd maar wij zijn, meen ik, in dat overzicht nog steeds bijna vijf keer zo groot als de nummer twee in dat plaatje. Los van het feit dat wij denken dat de trend zal zijn dat wij ons relatieve market share op termijn wel iets verder zal dalen, zou het best kunnen zijn dat in het jaar tweeduizend zestien, omdat de meeste capex daar rondom ALD mogelijk voor single wafer minibatch besteed wordt in logic/foundry, zou het best zo kunnen zijn dat in het jaar tweeduizend zestien ons marketaandeel niet verder achteruitgaat maar misschien wel vooruitgaat. Maar goed, dat heeft dus ook weer te maken met de



dynamiek van de verschillende industriesegmenten door de jaren heen. Ik vertrouw dat dat voldoende antwoord geeft op uw vraag. _____

(Lobbezoo) Oké, dank je wel, Chuck. Verdere vragen? Ja. _____

(Verwer) Mijn naam is Verwer en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters en individuele aandeelhouders die ons gemachtigd hebben. Tezamen goed voor zevenendertigduizend en achtentachtig aandelen. Allereerst wil ik ingaan op uw positie bij klanten die analoge chips fabriceren. U geeft aan dat u daar een sterke positie heeft. Mijn vraag is, gaat het daarbij ook om klanten die chips maken met bipolaire transistoren? _____

Mijn tweede vraag gaat over de afschrijving van de vierhonderdvijftig nanometertechnologie die u gedaan heeft. U heeft dat financieel volledig afgeschreven. Mijn vraag is of dat betekent dat die investering die u gedaan heeft, ook technologisch gezien waardeloos zijn geworden of zou, wanneer vierhonderdvijftig millimeter, wanneer dat op relatief korte termijn in gebruik genomen wordt, zou u dan alsnog de eerder gedane en afgeschreven investering kunnen gebruiken? _____

Vervolgens heb ik een vraag over de omzetverdeling. Ik meen op te maken uit de cijfers die u publiceert dat u uw omzet volledig haalt uit de VS, Azië en Europa en dus niet uit bijvoorbeeld de rest van Amerika en bijvoorbeeld Oceanië. Mijn vraag is: klopt dat inderdaad of zit daar toch nog iets van omzet dat ik in de optelling gemist heb?

Dan heb ik een vraag over ALD-technologie. Dat is een vrij prominent onderdeel van het jaarverslag geworden en ook van de presentatie van de heer Del Prado omdat het zeer goed loopt op dit moment. Dus dat is positief, maar ik zie ook een potentiële schaduwzijde dat u wellicht te afhankelijk zou kunnen worden van de ALD-technologie als ASMI en hoe kijkt u aan tegen dat mogelijke risico? _____

En als laatste heb ik eigenlijk een opmerking bij dit agendapunt, namelijk dat wij het zeer positief vinden dat u de notering aan de Nasdaq beëindigd hebt en wij hebben daar natuurlijk ook vragen over gesteld vorig jaar en wij denken dat dat een uitstekende kostenbesparingsmaatregel is. _____

(Lobbezoo) Dank u wel. Dus dit laatste is een opmerking en geen vraag. Dank u wel. U stelt in feite vier vragen. De omzetverdeling en de afschrijving, Peter? _____

(Van Bommel) Laat ik beginnen met vierhonderdvijftig millimeter volledig afgeschreven. Nou, wij volgen een conservatieve benadering, ook van de risico's zoals wij die zien. Wij zien op dit moment geen economische uitnutting van de vierhonderdvijftig millimeter op korte termijn. Dat is de reden waarom wij afgeschreven hebben. Dat betekent niet dat op het moment dat er technisch een business vraag komt van klanten om dat te gaan doen, dat alles wat wij gedaan hebben uit het verleden waardeloos is. Nee, net het omgekeerde. Ik bedoel, daar ligt er een goede basis voor maar nogmaals, economisch gezien is er op dit moment geen reden om die activiteit te blijven waarderen omdat wij de uitnutting niet op korte termijn zien. _____

Het andere is de omzetverdeling. Dat heeft een beetje te maken met de soort klanten die wij hebben. Wij zitten natuurlijk aan de high end, in zijn algemeenheid, met leveringen aan deze industrie. Dan zie je dat het toch erg sterk geconcentreerd is. In feite praten wij hier over een soort oligopolistische structuur met een relatief klein



aantal aanbieders met een relatief klein aantal klanten ook, en die klanten zijn erg geconcentreerd in Azië, Europa en met name Azië en de Verenigde Staten. De top drie zoals Chuck die al genoemd heeft, - en de top drie dat zijn Samsung, TSMC en Intel – die zijn in normale jaren goed voor meer dan vijftig procent, of ongeveer vijftig procent, van de totale vraag in deze industrie. Vandaar dat je in het jaarverslag ook niet veel terugvindt van de rest van de wereld, want er is nauwelijks enige industrie op dit gebied. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Overigens een kleine opmerking ten aanzien van die driehonderd millimeterinvestering. Als je je oor te luisteren legt in de industrie dan is het onderwerp om verder te gaan met deze technologie, heeft weinig animo op dit moment. Zoals u wellicht weet zijn een aantal andere veel interessantere en dringender technologievraagstukken op te lossen en de verwachting is dat in de komende jaren dat niet zo snel weer opgepakt zal worden. Mag ik dan Chuck vragen om die andere twee vragen te beantwoorden? _____

(Van Bommel) Sorry, Jan, om misverstanden te voorkomen: Jan bedoelde vierhonderdvijftig millimeter. _____

(Lobbezoo) Sorry, vierhonderdvijftig ja. _____

(Verwer) Ja, ik had mezelf inderdaad ook al versproken. _____

(Lobbezoo) Ja, u zei drievijftig. _____

(Del Prado) Oké, dus twee vragen. Het eerste antwoord is kort of we ook in analoog ook in bipolair: het antwoord is ja. Dan de tweede vraag: ALD, zou je niet mogelijk te afhankelijk kunnen worden? Ja, we kijken er op twee manieren naar. Aan de ene kant is het inderdaad belangrijk om niet je focus ook te verliezen op de andere producten. Daar zal ik zo nog even op terugkomen. Aan de andere kant, gefocust zijn op iets waar je goed in bent, heeft ook zijn voordelen en dat is ook iets wat onze klanten heel erg aanspreekt. Omdat wij gewoon meer dan vijftien/zestien jaar nu ervaring hebben in de ALD-business weten we waar we het over hebben, zijn wij door heel veel learnings heen gegaan. Ook dingen die niet goed gegaan zijn, dingen die wel goed gegaan zijn. Dus wij hebben veel ervaring en een gezonde track record. Dus focus heeft ook zijn voordelen. Daarnaast willen wij duidelijk aangeven, dat hebben wij ook geprobeerd in de presentatie te doen, dat wij wel degelijk in bijvoorbeeld op het gebied van PECVD dat wij nu beyond low-k ook wat opportuniteiten hebben om het sterke platform wat wij daar hebben, de XP acht om dat ook te gebruiken in andere applicaties in de PECVD-markt. Dus om daar ons aandeel wat te groeien en daarnaast zijn wij ook in Epi, dat hebben wij in de presentatie aangegeven, voordat – maar dat is uiteraard pas gebeurd nadat u de vraag geformuleerd had – hebben aangegeven dat we actief zijn geweest, en zijn al een tijdje, om met R&D beyond analog power en wij zijn gewoon heel erg committed om ook dat te vertalen in topline results in de komende jaren. Dus als voorbeelden voor aandachtspunten buiten ALD om. _____

(Lobbezoo) Oké. _____

(Verwer) Dank u wel voor uw antwoord. _____

(Del Prado) Graag gedaan. _____



(Lobbezoo) Zijn er nog andere vragen? Ik zie niemand verder opstaan. Can I then ask Mr. Fitzsimmons to address the meeting with the question, to come forward and pose the question now. _____

(Fitzsimmons) Thank you. So again, I am here representing Eminence Capital. We hold over four million shares and we have been a long-term shareholder, we have been involved for over three years and we plan to be involved as long as this substantial discount on the Front-end business still exists. It is our very strong view that the only reason the Front-end trade that still is a substantial discounted fair value is because of this complex corporate structure. I am here again to request that you guys, divest of the non-core stake in ASMPT. It still doesn't make any sense to us. We have not got a good explanation over a three years' period as to why you still hold this stake and the value that is accrued to shareholders for the benefits to shareholders from holding this stake. You have given very vague answers in the past about corporate stability and certain muscle, that doesn't give us any real answer and so, if there is a reason that customers buy more from you because of the stake, if there is a reason. We have actually never heard of any synergies that have accrued to the shareholders because of the stake. There is nothing in the supply chain in our sense and all of our work that we have done, that suggested there is any benefits from holding the stake. So I ask you, I think the majority of your shareholders would be in favour of you divesting this non-core stake and I think in the absence of a very good answer as to why you continue to hold the stake, the only answer is to divest this business. So I ask you again to give us better answers frankly for why you continue to hold this stake. _____

(Lobbezoo) Ok, thank you. Of course you have asked, as you said yourself, the question before. We have given you at various occasions some answers. At this stage I don't think we will be able to give you another answer but I would like to ask Chuck to elaborate a bit on it as well. _____

(Del Prado) Sorry for the Dutch attendees, I would like to answer this question in English. We are very sorry on behalf of the company that you perceive our position the way you just described it because we have had, just for the rest of you all, we have had more dialogues on this. As throughout the year we also meet. We met at the AGM last year, we also met in October face-to-face in New York, we met in March again, or early April, in New York again. So we meet each other to make sure that you on many aspects stay up to speed on the status of the company and we are just sorry to say that our position has not changed over the last twelve months and as stated before again, we would like to repeat that for the remainder of the audience, we do see strategic value from a corporate stability perspective in maintaining a significant stake in PT. I am sorry to hear that in your view that is terminology is vague but in our view it is not vague at all. We see a strategic value from a corporate stability perspective, in particular by providing our business with scale and a strong balance sheet in this phase of the development of the Front-end activities. And as we shared before in our opinion, and that is just our business assessment and I think we can best judge that, because we are in this business day-in-day-out, day-in-day-out talking to our customers and in dealing with competition and driving in all our performances to become a better and stronger company. In our opinion this is particularly important



for a number of our largest customers as they do business with us and we believe that the stability and the financial strength by our holding in ASMPT has been a supportive factor in the successful expansion of the market position in recent years. And currently our position today is that it continues to be a supportive factor going forward in this phase of the development of ASM Front-end. Will that be still the case five years from now? Or in a few years from now? That's still to be defined. And among our key customers we know and have confirmed there is support for the company position in this respect. That is something I think also need to emphasize here. At the same time we also would like to emphasize that management of course continues to monitor and evaluate ASMI's stake in ASMPT carefully on a regular basis. Because our aim also is, like yours, to create sustainable value for shareholders in the long term while safeguarding stakeholders interest, you know, like our customer interest. So that is basically our position. But of course, we also want to drive a long term shareholder value. We just disagree maybe on the path at this moment in time to get there but I am looking forward to continue the dialogue with you and I also, on behalf of the company, very much appreciate, you know, the fact that you have been a shareholder for such a long time. _____

(Fitzsimmons) The one thing I would also just add in for you guys to think about. You give a very nice presentation, very helpful. We spent four to five minutes on ASMPT stake which is fifty per cent of the value of the company nearly. That is also a stake stock price that is fallen almost fifty per cent in the last five years. _____

(Fitzsimmons) That is part of the reason why the stock has not done as well as the Front-end business has done effectively. So I am just saying, half of the value of the company is in it, in the business. That is non-core where the value is down fifty per cent and it is hurting all of your shareholders. So that is the last thing. I want you guys to consider that because if this stock goes from fifty-six to forty, to thirty that's destroyed shareholders' value. So something to please be mindful of. _____

(Lobbezoo) Clear. _____

(Del Prado) It is a fair point and I can guarantee you that we as shareholders also very carefully review continuously the performance of ASMPT from an operational point of view. _____

Agendapunt 3 – Uitvoering van het remuneratiebeleid over 2015: _____

(Lobbezoo) Oké, ten aanzien van punt twee nog, zijn er verder nog vragen? Zo niet, dan wil ik gaarne overgaan naar agendapunt drie: uitvoering van het remuneratiebeleid over twintig vijftien. De uitvoering van het remuneratiebeleid wordt altijd als agendapunt opgevoerd. U hebt kunnen lezen in het jaarverslag. Op pagina honderdvijftig tot honderdtweënvijftig is er uitvoerig ingegaan op het remuneratiebeleid van twintig vijftien wat gevoerd is volgens onze policy die eerder door u goedgekeurd is. U hebt het allemaal kunnen lezen. Wij hebben hier geen presentatie. Als u toch nog vragen naar aanleiding van wat we gezegd en geschreven hebben in het jaarverslag hebt, stel ik u in de gelegenheid dit nu te doen en u kunt ook uw vragen stellen aan de heer Martin van Pernis die voorzitter is van onze remuneratiecommissie. Naar aanleiding van wat we gezegd hebben in het jaarverslag over ons remuneratiebeleid tijdens het vorige boekjaar, wie kan ik daar nog de vloer geven voor een vraag? Ja? _____



(Claessens) Goedemiddag meneer de voorzitter, mijn naam is Stefanie Claessens namens de VBDO. Heb ik het agendapunt over het jaarverslag gemist? _____

(Lobbezoo) Komt nog. _____

(Claessens) Dat komt nog? _____

(Lobbezoo) Het jaarverslag, om dat goed te keuren et cetera is het volgende agendapunt, maar ik had eigenlijk uw vraag verwacht naar aanleiding van de presentatie van de heer Del Prado. _____

(Claessens) Ja, of bij het jaarverslag of bij één van beide. _____

(Lobbezoo) Dan komt u terug op het volgende agendapunt. _____

(Claessens) Dan kom ik terug op het volgende agendapunt. _____

Agendapunt 4 – Vaststelling van de jaarrekening 2015 (stempunt). _____

(Lobbezoo) Dus geen vragen? Dan gaan wij over naar agendapunt vier: vaststelling van de jaarrekening twintig vijftien. Ik begrijp dat er vragen zijn. Zou ik u mogen uitnodigen de vraag te stellen? _____

(Claessens) Goedemiddag, meneer voorzitter, mijn naam is Stefanie Claessens namens de VBDO en mijn vragen gaan puur over het CSR-verslag van ASMI. Mijn complimenten. U heeft hard gewerkt het afgelopen jaar. Alle punten die ik vorig jaar heb genoemd zie ik terug in het verslag. Het ziet er heel erg goed uit. U heeft de GRI G4 richtlijnen gevolgd en alle andere punten, zeer complimenteuz, dank u wel. Dan nu de vragen van dit jaar. _____

Vraag één. ASMI scoort erg laag in the transparency benchmark onderzoek van de overheid. Kunt u aangeven op welke punten ASMI zeer laag scoort en wat ASMI eraan doet om dat te gaan verbeteren? _____

Dan de vraag over natuurlijk kapitaal, een nieuwe term die wij tegenkomen in Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. En dat doen we om de afhankelijkheid van de natuur nog eens goed te benadrukken, want ook ASMI maakt gebruik van de natuur. U gebruikt water in uw productieproces, u gebruikt heel veel energie, u stoot CO2 uit, u stoot CHG uit en u gebruikt mineralen die in Afrikaanse landen worden gedelfd. _____

Net zoals het wegvallen van een van de afnemers, dat noemt u als een risico, het wegvallen van een van de weinige afnemers. Ook een gevaar is: te weinig grondwater of te weinig energie. Toch neemt u dat niet echt op als een potentieel risico in uw jaarverslag. U noemt wel milieuregels en voorschriften als een potentieel risico maar u noemt geen concrete risico's ten aanzien van het ketenbeleid en het natuurlijk kapitaal. Heeft ASMI dergelijke risico's wel gedefinieerd? Zo ja, kunt u die bekend maken? _____

Dan de vraag over uw vijfjarenplan. U heeft in uw presentatie al duidelijk gezegd dat u vier pijlers heeft: vermindering van greenhouse gases, vermindering van waterverbruik, hoog recycling percentage en het overtreffen van energie-efficiency standaarden bij nieuwe constructieprojecten. Wij moeten wel constateren, dat had u ook al gezegd, dat twee van de vier doelstellingen niet zijn gehaald. Welke concrete veranderingen heeft ASMI doorgevoerd om te zorgen dat de greenhouse gases en recycling doelstellingen de komende jaren wél zullen worden gehaald? _____



U heeft geen concreet energie target opgenomen. U zegt, u wilt graag overtreffen van de standaarden maar wij kunnen geen concreet doelstelling in de informatie vinden. Kunt u een dergelijk concreet energieverbruik doelstelling wel bekend maken? _____

Ook hebben wij geen informatie kunnen vinden in de rapportage of op de website over uw absolute getallen van verbruik: kilowattuur, energieverbruik, tonnen afvalstromen, kubieke meters waterverbruik. Andere bedrijven doen dat wel. Kunt u dergelijke informatie ook bekend maken? _____

Nog een vraag over werkgelegenheidsplan. ASMI heeft wereldwijd een uitgebreid programma om talent te stimuleren en discriminatie tegen te gaan. Op de Nederlandse arbeidsmarkt zijn ook veel mensen met een beperking die graag zouden willen werken. De VBDO zou graag willen weten of ASMI een werkgarantie of een werkgelegenheidsplan heeft en zo ja, zou u daar iets meer over bekend kunnen maken? _____

Dan de laatste twee vragen. ASMI betaalt minder belasting. _____

(Del Prado) U bent heel snel gegaan, dus ik wou even herhalen. _____

(Del Prado) Transparancy, benchmark is de eerste vraag? _____

(Claessens) Ja. _____

(Del Prado) De tweede vraag was over natuurlijk kapitaal. _____

(Claessens) Ja. _____

(Del Prado) De derde was over? _____

(Claessens) Het vijfjarenplan en de doelstelling ten aanzien van CHG en recycling die niet zijn gehaald, wat u eraan gaat doen om dat wel te gaan. _____

(Del Prado) De vierde? _____

(Claessens) Vierde ging over of u informatie kunt geven over de stromen van KHW, dus het echte verbruik van energie, echte verbruik afval, echte gebruik waterverbruik.

(Lobbezoo) Ik neem aan, met het werkgelegenheidsplan doelt u op Nederland? _____

(Claessens) Ja. Een vraag over belastingen. ASMI maakt gebruik van de innovation box. Dat wordt tegenwoordig veel besproken. Er is kans dat op basis van EU een deel van het belastingvoordeel moet worden terugbetaald. Schat ASMI daar ook een risico van in? Denkt u dat u een deel moet gaan terugbetalen? _____

En de laatste vraag gaat over de supply chain. ASMPT is nu een minderheidsbelang. Betekent dat ook dat de arbeidsomstandigheden bij ASMPT nu ook van minder belang zijn voor ASMI? In hoeverre houdt u toezicht op de handhaving van de arbeidsrechten bij uw toeleveranciers? _____

(Lobbezoo) Oké. De meeste vragen zullen ik denk door Chuck beantwoord worden. Mag ik als eerste dan toch vragen aan Peter van Bommel om iets meer te zeggen over de belastingvraag die u gesteld hebt? _____

(Van Bommel) Een makkelijke vraag voor mij: nee, wij maken geen gebruik van de innovatiebox in Nederland, dus wij hebben geen risico's op dat gebied. _____

(Lobbezoo) Dat is een hele makkelijke te beantwoorden vraag. Dan Chuck, je hebt de vragen genoteerd, zag ik. Wil je antwoord geven op diverse punten? _____

(Del Prado) Ja, ik hoop dat ik een zo goed mogelijk antwoord kan geven op alle vragen. Ten eerste op de transparancy benchmark. Ik denk dat de vraag was: waar we het meest kunnen verbeteren? Ik denk dat we qua benchmark behoorlijke stappen hebben gemaakt. Wij hadden een score van slechts zevenendertig in tweeduizend



veertien. Wij zijn naar, bij mijn weten, achtenvijftig gegaan in tweeduizend vijftien en wij hebben ons gecommit tot een behoorlijk aantal verbeteringen. Mijn inschatting is dat verbeteringen in the materiality assessment process waar wij nu een eerste matrix voor het eerst hebben opgenomen, ook in het CR-rapport, stakeholder engagement en het verder werken aan het business model dat die moeten bijdragen tot een betere score tegen het eind van dit jaar. Dat is zoals wij dat intern besproken hebben. Dat ten aanzien van de eerste vraag. _____

Dan als het gaat over natuurlijk kapitaal. Wij hebben op dit moment natuurlijk kapitaal niet geïntegreerd in onze supply chain processen of onze strategie. Het is ook op korte termijn niet een prioriteit van de onderneming. We hebben wel geïnvesteerd in packaging engineering expertise in de wereld afgelopen jaar. Wij hebben dus mensen binnengehaald met packaging expertise om zowel naar duurzaamheid te kijken van packaging, omdat daar natuurlijk ontzettend veel verbruikt wordt wat niet nodig is en ook hoe het bij kan dragen aan de kwaliteit van de te leveren producten. De packaging heeft daar ook een invloed op. Dus zowel de kwaliteit als de duurzaamheid worden in ogenschouw genomen bij packaging. _____

Dan even kijken ... vraag drie ging over hoe wij denken dat we, omdat we slechts twee van de vier als targets hebben gehaald over termijn tweeduizend dertien tot tweeduizend vijftien, hoe wij denken beter te kunnen scoren in de targets die wij hebben gezet voor de komende jaren, voor tweeduizend zestien tot tweeduizend twintig zoals die ook uitgelegd zijn in het CR-rapport. Nou, wij hebben eigenlijk een aantal zaken waar we goed op willen letten. Ten eerste is dat we voldoende projecten eigenlijk definiëren in het behalen van die targets dat als er één of twee zijn die het niet halen, dat je met anderen dat kunt compenseren, met andere woorden dus dat wij niet alleen maar gokken op één paard zal ik maar zeggen om de eindstreep te halen in met betrekking tot de doelen die we gesteld hebben. Ten tweede willen we ook beter kijken naar welke lessen er te leren zijn tussen de verschillende sites, dus dat wij beter communiceren over de hele wereld met betrekking tot de lessons learned. En ten derde willen we ook meer frequent management reviews doen om progress versus target, dus voortgang ten opzichte van het doel om dat regelmatig te reviewen en op die manier kunnen wij het proces ook beter en eerder drijven in de tijd. Dat zijn zo een aantal zaken die we gedefinieerd hebben. _____

Dan uw volgende vraag was of we, zoals ik hem begrepen heb, is of wij bereid zijn om absolute targets te zetten ten aanzien van greenhouse gas emissions, zo heb ik in ieder geval de vraag snel begrepen en we zijn niet van plan om absolute targets te zetten op het gebied van energieconsumptie. Onze industrie is gewoon heel R&D intensive en hoger R&D drijft energieconsumptie en daarom denken we dat het beter is, dat sluit aan met bepaalde standard practices, om de R&D spending te normaliseren. Dus we willen het op zo'n manier doen en daarom hebben wij het ook als zodanig gedefinieerd in de tweeduizend zestien tot tweeduizend twintig targets.

Dan even kijken, dan was er nog uw vraag of we speciaal werkgelegenheidsplannen hebben? Het ging dus niet om het rapporteren maar om speciale employments programma's, dat was uw vraag? _____

(Claessens) ja _____



(Del Prado) Die hebben we op dit moment niet maar het antwoord is wel dat we bereid zijn om dat te overwegen en we volgen daarin de werkgeversorganisatie FME waaronder wij vallen. Maar het is tegelijkertijd wel zo dat ondanks het feit dat wij die speciale programma's niet hebben, dat we heel bewust wel open posities in Nederland, want dit heeft natuurlijk vooral betrekking op Nederland, ook actief aangeboden worden aan kandidaten die vallen onder, zullen we maar zeggen, de Participatiewet. Dat is dus wel het geval maar wij hebben op dit moment nog geen actief programma daarvoor. _____

(Lobbezoo) En dan de laatste vraag Chuck, dat was over de supply chain in relatie tot PT. _____

(Del Prado) O ja, in relatie tot PT of, ik zag het eigenlijk meer hoever we gaan in het volgen van rechten in de supply chain in zijn totaliteit hè? En u gaf PT als voorbeeld, alleen. Ja. Nou, wat we daarover kunnen zeggen is dat we gewoon volledig toegewijd zijn aan die EICC Code of Conduct. En dat hebben we ook heel duidelijk gesteld in onze corporate responsibility rapport. Dat betekent dus ook dat we het belangrijk vinden in de proliferatie van de EICC principles in onze supply chain, die behoren daartoe tot de EICC Code of Conduct. En hoever zijn we daarmee op dit moment? Dus we supporten het principe doordat we de EICC Code of Conduct gewoon, zal ik maar zeggen, als voorbeeld stellen maar we hebben tot op heden in onze supply chain risk assessment. Onze kritische tier one suppliers, daar zijn we eigenlijk tot op heden vooral mee bezig geweest om een supply chain risk assessment te doen en daarbuiten daar zijn we nog niet aan toe gekomen. Dus dat willen wij heel duidelijk stellen. Wij hebben dus daar nog het nodige werk te doen, maar dat is de status van het bedrijf op dit moment, mevrouw Claessens. Ik hoop dat dit voldoende is. _____

(Lobbezoo) Zijn uw vragen in voldoende mate beantwoord? _____

(Claessens) Ik mis nog één antwoord, meneer de voorzitter, over de concrete kilowatturen kubieke ... _____

(Lobbezoo) De absolute getallen die we gebruikt hebben. Ik neem aan dat ze niet ter beschikking zijn. Althans niet aan deze tafel vandaag. _____

(Claessens) Nee, maar andere bedrijven noemen die in een bijlage of op hun website of in hun jaarverslag. Dat kan ASMI ook gaan doen. _____

(Del Prado) We focussen dus niet op het absolute niveau want kijk ons R&D. Naar mate we groeien, zal onze R&D niveau mogelijk verder groeien. Dus we kijken vooral naar de efficiency. Naar de efficiency van het gebruik van de elektriciteit ten opzichte van de dollar spent R&D maar wij hebben geen absoluut target gesteld. _____

(Claessens) Dat begrijp ik, daar bent u duidelijk in maar meten is weten. Dus het is voor een buitenstaander moeilijk te kijken hoe uw verbruik zich verhoudt ten opzichte van andere jaren. Dus het zou duidelijker zijn om het te meten. _____

(Del Prado) Ja, daar zal ik in duiken, in hoeverre wij daar iets mee kunnen doen. Ik geef u geen garantie, maar daar zullen we zeker in duiken en mogelijk over opvolgen met u in de komende maanden, ja? _____

(Claessens) Dank voor uw antwoord. _____

(Del Prado) Dank u wel voor de vraag. _____

(Lobbezoo) Oké. Nog andere vragen ten aanzien van het jaarverslag, de jaarrekening? Ja, meneer Verwer. _____



(Verwer) Ik zou allereerst graag een vraag willen stellen over de kredietrisico's en dan specifiek het concentratierisico, want u geeft aan dat u dat risico probeert te verminderen door het aantal wederpartijen te beperken tot één en in mijn optiek zou je dan juist een groter risico krijgen, dus wellicht kunt u toelichten hoe dat precies zit.

Verder heb ik een vraag over Levitech. Ik hoop dat ik dat goed uitspreek. _____

(Lobbezoo) Ja. _____

(Verwer) Goed zo. U heeft daar uw belang in uitgebreid en tegelijkertijd heeft u het belang afgeschreven dit jaar. Dus dan lijkt het op het oog niet zo'n goede investering te zijn geweest. Zou u kunnen toelichten wat daar de achtergrond van is geweest? Mijn derde vraag gaat over het aantal openstaande belastingjaren in de VS, dat zijn er negentien, zeer veel. Ook in vergelijking met de andere landen waarin u belastingplichtig bent. Kunt u uitleggen wat daar precies aan ten grondslag ligt? Dan heb ik nog een vraag over het belang in ASMPT. U geeft aan dat u op grond van een kwantitatieve analyse heeft besloten om niet af te boeken op dat belang. Kunt u aangeven wat er precies voor analyse plaatsgevonden heeft, wat u daar voor overweging in betrokken heeft? En als allerlaatste heb ik een vraag aan de accountant. Dat is een vraag die ik dit jaar stel bij alle bedrijven die van accountant gewisseld zijn. En tot nu toe heb ik altijd hetzelfde antwoord gekregen, maar voor the record zou ik graag ... _____

(Lobbezoo) Mag ik u vragen de vraag aan de accountant even op te zouten, want we zullen ook de heer Kreukniet van KPMG nog de gelegenheid geven hier ten aanzien van deze vergadering te verantwoorden wat de controle inhoudt et cetera en wellicht wordt uw vraag dan al beantwoord? Zo niet dan komt u daarmee terug. _____

(Verwer) Ja, dat is uitstekend. Dan wacht ik op het antwoord van de eerste vier vragen. _____

(Lobbezoo) Oké. Dan dacht ik dat u vier vragen had hè: kredietrisico, openstaande belastingjaren, de waardering van PT en wat was de vierde? _____

(Verwer) De investering in Levitech. U heeft het belang uitgebreid maar tegelijkertijd het belang afgeschreven. _____

(Lobbezoo) Ik denk dat Peter van Bommel, onze CFO, daar wel een goed antwoord op kan geven, op deze vraag. _____

(Van Bommel) Laat ik eerst proberen de eerste vraag te begrijpen. Ik begreep de vraag niet goed van het kredietrisico beperken tot één partij. _____

(Verwer) Nou het gaat over kredietrisico, specifiek het concentratierisico, onder andere op pagina tweeënzestig van het jaarverslag staat dan dat u dat risico probeert te verminderen door slechts met één tegenpartij te werken. En in mijn optiek zou je dan juist een groter risico hebben omdat je dan van die ene partij afhankelijk bent maar wellicht begrijp ik gewoon de opmerking niet goed. _____

(Van Bommel) Dan moet u het zien in de context waar het geschreven is. Wij zeggen: "concentratie- of kredietrisico, whether on- or off-balance sheet- that arise from financial instruments exist for groups of customers or counterparties when they have similar economic characteristics that would cause their ability to meet contractual obligations to be similarly affected by changes in economic or other conditions". Dus wij zullen nooit proberen om ons kredietrisico te beperken tot één partij. Wat wij wel doen is andere partijen zien te zoeken die soortgelijke



tegengestelde risico's hebben, zodat we daar op een fatsoenlijke manier het risico voor de onderneming in zijn totaliteit kunnen beperken. _____

(Verwer) Het lijkt me dan goed dat wij dan even eerst de andere vragen beantwoorden en aangezien ik toch nog terug moet komen, dat ik dan nog even de exacte regel van het jaarverslag erbij pak, die ik bedoel, zodat wij het over hetzelfde hebben. _____

(Van Bommel) Prima. Levitech is voor ons interessant vanuit een business optiek omdat daar een zekere technologie in zit waar wij in geïnteresseerd zijn. Als onderdeel. Vorig jaar hebben wij daar het aandeel wat we hadden daarin verhoogd. Als je dan IFRS volgt dan zie je dat Levitech natuurlijk in een beginfase zit van haar verloop, dus het is nog een onderneming die op dit moment nog verliesgevend is. Op het moment dat je dan een investering doet dan moet je daartegenover zetten de verliezen die in dat desbetreffende jaar genomen zijn en dat heeft ertoe geleid dat in die initiële fase de waardering van Levitech dus verlaagd is in feite omdat ook het investeringsbedrag in dat jaar gedaan hebben. _____

De vraag over belastingjaren. Open staan negentien jaar, daar zien wij geen grote issues. Ik bedoel er zijn een aantal dingen die in een afrondingsfase zitten maar ook als je naar onze deferred tax posities kijkt, of de verliezen die wij uit het verleden hebben, zijn daar geen grote issues, dat zijn formele afwikkelingen waar we middenin zitten, maar geen disputen, die lopen op dit moment met belastingdiensten. _____

Het laatste is het belang van PT. Het belang van PT wordt gewaardeerd in feite tegen de waarde van het aandeel op het moment dat wij in feite de twaalf procent hebben verkocht. Dat wordt periodiek herzien. Dus op het moment dat de shareprijs de aandelenprijs van PT substantieel lager is voor een langere periode in de tijd, een langere periode in de tijd is gedefinieerd als ongeveer een halfjaar, en daar geen vooruitzichten zijn dat het op termijn ook gaat verbeteren, dan waardeer je het PT-aandeel af om te voorkomen dat je door de fluctuaties elke dag van de beurskoers daarmee geconfronteerd wordt. Dat heeft er in tweeduizend dertien, toen wij in feite in het begin van het jaar verkocht hebben tegen ongeveer negentig Hongkong dollar en de koers zich negatief ontwikkelde voor een langere periode in de tijd, toen hebben we op dat moment besloten en er is er een herwaardering geweest van het PT-aandeel voor ergens laag in de zestig Hongkong dollar. Wat je nu eigenlijk in de afgelopen periode gezien hebt, is de test die we elke keer doen van hoe ontwikkelt zich dat PT-aandeel en als je dus naar de koers kijkt per eenendertig december dan stond hij iets onder die gemiddelde koers die wij gehad hadden. Maar als je kijkt naar hoe die zich ontwikkeld heeft in dat laatste halfjaar van tweeduizend vijftien dan is die constant boven dat niveau geweest. Dus op basis daarvan en de discussies en de analyses die wij gedaan hebben, zijn wij tot de constatering gekomen dat geen verdere afwaardering op dit moment nodig is. En er zijn ook geen signalen voor ons dat die aandelenprijs die op dat moment op dat niveau zou zitten, dat die structureel ook op dat lagere niveau zou zitten. Is dat een voldoende antwoord? _____

(Verwer) Ja, dank u wel. Uitstekend. _____

(Lobbezoo) Ik denk duidelijk. Dan zou ik nu de heer Kreukniet van KPMG willen vragen om ons te informeren over zijn controleactiviteiten en de verklaring. Hij deed dat vorig jaar ook. Aan u het woord, Rob. _____



(Kreukniet) Jan, dank je wel. Ik deed het vorig jaar hier overigens nog niet maar ik doe het wel in andere vergaderingen. Ik wil graag een korte toelichting geven op de accountantscontrole. Het doel van onze werkzaamheden is om vast te stellen dat de jaarrekening een getrouw beeld geeft in overeenstemming met Titel 9 Boek 2 van het BW. Daarnaast beoordelen wij of het jaarverslag verenigbaar is met de jaarrekening. Onze accountantscontrole richt zich niet alleen op de geconsolideerde jaarrekening maar ook op de enkelvoudige jaarrekening en uiteindelijk mondt dat uit in een accountantsverklaring zoals die opgenomen is op pagina honderd vierenzestig tot en met honderd zeventig. Ik wil graag beginnen met een korte toelichting op onze aanpak, controleaanpak. Wij hebben een materialiteit gehanteerd van vijf miljoen, dat is ongeveer drie komma drie procent van de winst voor belasting. Voor sommige groepsonderdelen hanteren wij overigens een lagere materialiteit van ongeveer twee komma zeven tot vier miljoen. Voor enkele posten worden kwalitatieve criteria gehanteerd die ook weer uitmonden in een nog lagere materialiteit. Uiteindelijk rapporteren wij alle controlecorrecties boven tweehonderdvijftigduizend aan het management. Wij verrichten voor de company een uitgebreide risicoanalyse om onze werkzaamheden te bepalen en daar kom ik zo nog even op terug. Naast de risico's is uiteraard ook de omvang van de activiteiten van belang voor onze controle. Zoals u weet is ASMI een internationale onderneming en verrichten wij werkzaamheden in diverse landen waaronder Japan, Korea, Nederland, Singapore en de Verenigde Staten. Wij hebben daarbij ook Singapore en Hongkong bezocht voor een review van ASMPT. Wij maken ook gebruik van specialisten waaronder specialisten op het gebied van tax, IT en corporate finance. Wij hebben zeer frequent contact met de organisatie, spreken periodiek met de CFO en de Audit Committee en wij wonen alle AC-vergaderingen bij. Goed om te vermelden dat wij gedurende de controle vrije toegang gehad hebben tot alle niveaus in de organisatie. Nog even iets over de kernpunten die wij rapporteren. Die kunt u vinden in onze accountantsverklaring, in onze opinie en die hebben wij bepaald op basis van het risico, de mate van inschatting en het uiteindelijk belang. De belangrijkste kernpunten dit jaar waren het feit dat wij een eerstejaarscontrole verricht hebben. Daarop komt u misschien nog zo terug met een vraag. De opbrengstverantwoording, een belangrijk aspect bij ASMI, de verwerking van het belang in ASMPT, de income tax posities en de verwerking van de gekapitaliseerde ontwikkelingskosten. Voor een toelichting op onze kernpunten en wat wij daar precies aan gedaan hebben verwijs ik u graag naar onze accountantsverklaring en uiteraard ben ik ook graag bereid om een mondelinge toelichting te geven. Tot zover mijn algemene toelichting. Uiteraard ben ik graag bereid uw vragen te beantwoorden en wil u alvast danken voor uw aandacht. En ik geloof dat u in ieder geval een vraag aan ons heeft. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Rob. Meneer Verwer, is uw vraag beantwoord? Oké. Dan hebt u nu de gelegenheid om de vraag te stellen. _____

(Verwer) Ja, dank u wel. Ik zal inderdaad eerst mijn vragen aan de accountant stellen en daarna nog even aangeven welke zin in het jaarverslag ik bedoelde. Mijn vraag aan de accountant is: u hebt dit jaar de transitie gehad omdat u voor het eerste jaar deze controle doet. Is dat in tweeduizend zestien nog steeds een onderwerp of bent u



nu volledig op stoom om voor de volle honderd procent te functioneren als controlerend accountant? _____

(Kreukniet) Ik hoop dat wij in tweeduizend vijftien ook al volledig als accountant gefunctioneerd hebben. Dat als eerste antwoord, maar ik denk dat wij ook volledig op stoom zijn, goed kennis genomen hebben van de organisatie, van de processen en ook van de jaarrekening en accounting zaken daarin. Dus geen enkele twijfel of wij volledig op stoom zijn. _____

(Verwer) Dank u wel. Dat is inderdaad ook het antwoord dat ik verwachtte want dat krijg ik altijd, maar het is goed om het on the record te hebben. Dan de vraag die ik eerder stelde over het jaarverslag: het punt over het concentratierisico staat op meerdere plaatsen maar ik pak er even eentje uit: pagina tweeënzestig, zoals gezegd, dan onder het kopje "Small number of large clients", daar staan drie alinea's onder en dan gaat het om de laatste zin van de middelste alinea, namelijk: "Concentration risk is mitigated by limiting the exposure to a single counter party.". Dat was de zin waar ik het over had. _____

(Kreukniet) Dan hetzelfde antwoord in feite. Wat hier bedoeld wordt, is dat wij het concentratierisico verlagen door ons te beperken met de exposure tot één single country party, dus wij willen méér counter parties hebben dan één omdat concentratie risico te limiteren. Dus het is een de klemtoon anders leggen in de zin, maar goed omdat die kennelijk tot misverstanden leidt, zullen wij kijken dat we dat volgend jaar zodanig opschrijven dat dat niet tot deze misverstanden kan leiden. Want het is precies, daarom vroeg ik u ook om wat verdere uitleg want het is absoluut onze bedoeling om ons te beperken tot één financiële tegenpartij, want daar hebben wij het hier over in onze risicoafpaling. Bijvoorbeeld met onze liquide middelen, onze cash middelen, dat willen wij niet bij één bank neerleggen, om maar even een dwarsstraat te noemen. _____

(Verwer) Ja, dank u wel, dat is zeer verhelderend. Dan berust het inderdaad op een misverstand. Dank u wel. _____

(Lobbezo) Oké, we zullen volgend jaar de klemtoon iets aanpassen. Dank u wel. Ik neem aan dat er verder geen vragen meer zijn en wil dan overgaan tot stemming. Allereerst wil ik voor de goede orde u informeren dat op dit moment ASMI eenenzestig punt één miljoen aandelen heeft uitstaan die gerechtigd zijn om vandaag te stemmen. Hiervan zullen in totaal veertig komma negen miljoen, oftewel zesenzestig komma negen procent van het uitstaande kapitaal, hier vandaag stemmen. Dus aanwezig zijn veertig miljoen achthonderd vierennegentig duizend en drieënnegentig aandelen, representerend zesenzestig komma negen twee zes procent van het uitstaande kapitaal. Om de stemming goed te laten verlopen, maken wij gebruik van stemkastjes. Zoals te doen gebruikelijk doen we eerst een proefronde om te zien dat voor het stemmen dat alles ordentelijk kan verlopen. Wij hebben voor de proefronde een vraag die waar u dan op gaat stemmen en als die goed uitkomt, dan nemen wij aan dat het stemproces via de kastjes ook voor de rest van de vergadering goed zal verlopen. De vraag die u moet beantwoorden is gaat Max Verstappen dit jaar nog een Grand Prix race winnen? De operator zal nu het systeem inschakelen. _____

(Del Prado) Met de klemtoon op nóg een Grand Prix race. _____



(Lobbezoo) En het punt waarover gestemd zal worden zal zichtbaar worden. Ik verzoek u nu om het kastje te activeren volgens de getoonde presentatie. Indien er problemen zijn, kan men dit aangeven door de hand op te steken en iemand zal u dan helpen. Als u vóór stemt, drukt u op cijfer één, stemt u tégen op cijfer twee, en als u zich wilt onthouden op cijfer drie. U kunt uw keuze wijzigingen tot het moment van sluiting van de stemming door de letter C in te drukken en opnieuw het cijfer van uw keuze in te vullen. U kunt nu stemmen. Waar zie ik dat de stemming gesloten is? Ja, ja, Ik zie het nog niet. Daar komt ie. Ja, het balkje komt ... ik neem aan dat de stemming nu gesloten is. Vóór gestemd hebben énéntachtig procent, tégen bijna negentien procent en duizend aandelen hebben zich onthouden. Dus we kunnen uitzien naar de volgende zege. Dit was dus alleen de proefstemming. Ik neem aan dat er verder geen problemen zijn en ga nu dus over tot het formeel stemmen over agendapunt vier en dat is goedkeuring en vaststelling van de jaarrekening twintig vijftien. U kunt nu stemmen. _____

We hebben nog twee seconden. De stemming is nu gesloten en de uitkomst is: vóór gestemd hebben honderd procent, afgerond dan. Tégen hebben gestemd, vijftig aandelen en onthouden, veertienhonderd vier. _____

Zoals ik al eerder zei, deze uitslagen worden ook op de website gepubliceerd. _____

Agendapunt 5 – Vaststelling van het dividendvoorstel (stempunt). _____

Dan kunnen we overgaan naar agendapunt vijf vaststelling van het dividend. Ook dit is een stempunt. U hebt gezien er wordt een voorstel gedaan voor een dividend van zeventig eurocent. Zijn er nog aanwezigen die hierover een vraag willen stellen voordat we overgaan tot stemming? De heer Burgers? _____

(Burgers) Ja, voorzitter namens het Add Value Fund. Toch een vraag over het voorgestelde dividend, ook in het licht van de vraag die Eminence Capital eerder ter vergadering stelde en het antwoord van de heer Van Bommel op een eerdere vraag met betrekking tot de definitie van excess capital. Er wordt een voorstel gedaan van zeventig eurocent per aandeel. Vastgesteld kan worden dat de winst per aandeel het afgelopen jaar twee euro drieënvijftig bedroeg, met andere woorden een pay-out van zevenentwintig komma zeven procent. Dat lijkt laag in het licht van de financiële positie van de onderneming, liquide positie net cash, ook eind eerste kwartaal van vierhonderd zestien miljoen euro en zeker in het licht van de net cash positie eind vorig jaar van vier zevenenveertig miljoen. Nu is het natuurlijk zo dat er ook een share buyback program gaande is maar juist in dat opzicht, refererend aan de opmerkingen van de vertegenwoordiger van Eminence Capital, valt op, bleek ook uit de presentatie van de heer Del Prado, dat de Front-end implied valuation zoals de beurs die toekent van circa één miljard euro en vanochtend was dat iets hoger meen ik op één komma zevenentwintig miljard, dat die stabiel blijft de afgelopen twaalf maanden. Wetende dat er een share buyback program gaande is, kun je je voorstellen dat als dat niet het geval was geweest de waarde waarschijnlijk nog lager was geweest. Met andere woorden, de aandelenmarktbeleggers zien onvoldoende de waarde in van Front-end. En daar wrekt zich dus de argumentatie die ook de vertegenwoordiger van Eminence Capital heeft gegeven dat beleggers kennelijk een conglomerate discount toekennen aan ASMI. En dat is natuurlijk niet in belang van stakeholders in meest brede zin. Voorzitter, in dit licht vraag ik mij af of het niet wenselijk zou zijn die payout



ratio te verhogen. Ik denk dat daar voldoende ruimte voor is. Ik denk ook, gezien de antwoorden in eerste termijn, dat er geen andere zaken zijn die spelen die een grotere uitkering niet mogelijk zouden kunnen maken. Dus ik zou willen voorstellen of dat in overweging kan worden genomen. Dank u. _____

(Lobbezoo) Oké, zoals u weet hebben we al in eerdere vergaderingen een dividend policy zoals dat heet geformuleerd. Ik zou graag Peter willen vragen ook een reactie te geven. _____

(Van Bommel) Ja, er zijn natuurlijk twee mogelijkheden voor dividend policies mogelijk. De ene is dat je eigenlijk zegt van: 'we betalen zoveel procent uit van de net income'. het andere is dat je een sustainable dividend policy definieert. En ik wil even teruggaan, ook in de tijd, over het jaar tweeduizend twaalf, waar we toentertijd geen mogelijkheden en waar we op basis van de winstgevendheid eigenlijk geen dividend of een lager dividend uit hadden moeten betalen, hebben we toen toch gezegd: 'nee, als onderdeel van onze sustainable dividend policy willen wij een dividend uitbetalen dat in de tijd hopelijk oploopt maar in ieder geval ook niet lager zal zijn, tenzij er hele rare omstandigheden zijn'. Dat kan leiden zoals dat ook de afgelopen jaren heeft plaatsgevonden tot een excess cash en op dat moment gaan wij die excess cash terugbetalen of gaan we die gebruiken voor de benefits of de shareholders. Dat heeft ertoe geleid, zowel in tweeduizend veertien als in tweeduizend vijftien, dat we een share buyback programma geannonceerd hebben van honderd miljoen en waar we nu in het midden zitten. Als we even toch voor de goede vergelijking, als wij op dit moment op vierhonderd zestien miljoen zitten en eind eerste kwartaal hadden we geloof ik drieënveertig procent van het programma teruggekocht, dat betekent dus dat er nog zevenenvijftig miljoen teruggekocht moet worden. Als vandaag het voorstel geaccepteerd wordt van zeventig cent, dan is dat ook drieënveertig miljoen, dus dan is er ongeveer honderd miljoen wat gewoon uit de kas stroomt. Dus dat brengt ons weer terug tot net boven dat driehonderd miljoen level. Onze belofte naar de aandeelhouders, die blijft gestand. Daar hebben we ons ook keurig aan gehouden denk ik in de afgelopen jaren. Op het moment dat er weer een substantial bedrag is, dan zullen we weer overgaan tot het kijken van wat de beste benutting is op dat moment van dat geld ten faveure van onze aandeelhouders. Het andere wat ik eerder genoemd heb, we zijn gewoon jaar na jaar aan het kijken of we het dividend op een hoger plan kunnen trekken maar wij vinden dat het ook dan sustainable moet zijn en dat het niet moet leiden, want dan denken wij dat het voor de aandeleprijs nog veel slechter is, dat we het ene jaar twee euro uitbetalen en het andere jaar één euro, dus dat is de policy die we tot nog toe volgen. _____

(Burgers) Dank u voor de toelichting nogmaals. _____

(Lobbezoo) Oké, de heer Verwer had dacht ik ook nog een vraag. _____

(Verwer) Dat klopt inderdaad maar mijn vraag is eigenlijk al aan de orde gekomen bij de behandeling van de vorige vraag. Maar ik denk dat het goed zou zijn voor de duidelijkheid dat u expliciet de intentie uitspreekt en dat is uiteraard geen garantie maar de intentie dat als er geen gekke dingen gebeuren dat het dividend dan ook in toekomstige jaren altijd minimaal zeventig cent zal zijn. _____



(Van Bommel) Ik kan niks toevoegen aan dat wat ik net gezegd heb en dat wat wij ook in de presentaties doorgeven en op onze website ook hebben staan wat onze dividend policy is. _____

(Verwer) Maar als u geen volmondig ja antwoordt dan ben ik bang dat ik misschien toch uw beleid niet helemaal goed ... _____

(Lobbezoo) U hebt ook het woord sustainable gehoord. _____

(Verwer) Ja precies. _____

(Van Bommel) Het moet een sustainable dividend zijn maar ik kan niet voorspellen wat er over vijf jaar staat te gebeuren. Dus ... _____

(Verwer) Uiteraard. _____

(Van Bommel) Als u tegen mij zegt van ... is de intentie van het bedrijf om het dividend niet te verlagen dan is dat de intentie. _____

(Verwer) Ja. _____

(Van Bommel) Als u mij vraagt kunt u daar een garantie voor geven? Dan kan ik dat niet. _____

(Verwer) Nee, dat is duidelijk. Zoals ik al zei, een intentie is geen garantie maar u heeft de intentie uitgesproken dus dat is dan duidelijk. Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Oké. Zijn er nog andere vragen betreffende het voorgestelde dividend? Zo niet, dan wil ik gaarne overgaan tot de formele stemming. Voorgesteld is dus een uitkering van zeventig eurocent in contanten per gewoon aandeel. U kunt hierover nu stemmen. U hebt nog vier seconden. De stemming is nu gesloten. Het voorstel vóór zeventig eurocent dividend is aangenomen met veertig komma negen miljoen aandelen, oftewel negenenennegentig komma negenenennegentig procent. Duizend vijftig aandelen tégen, nul komma nul drie procent en dertienhonderd zes aandelen hebben zich onthouden. We hebben nu de uitkering vastgesteld, het is goedgekeurd door u en het dividend zal binnen veertien dagen beschikbaar worden gesteld. Ik dank u wel betreffende dit punt. _____

Agendapunt 6 – Decharge van de leden van de Raad van Bestuur (stempunt). —

En dan gaan we over tot agendapunt zes: decharge van de leden van de Raad van Bestuur. Kan ik nog iemand het woord geven over dit agendapunt voordat we overgaan tot stemming? Zo niet, dan verzoek ik u weer uw stemkastjes ter hand te nemen en te gaan stemmen over dit agendapunt. U hebt nog ongeveer vier seconden. De stemming is nu gesloten. En de uitslag van de stemming is dat veertig komma vijf miljoen van de stemgerechtigden hebben vóór gestemd, oftewel achtennegentig komma negenenennegentig procent, één komma nul nul vijf hebben tégen gestemd en vierduizend honderdzevenentachtig aandelen hebben zich onthouden van stemming. Ik kan dus vaststellen dat op deze vergadering u voorgestemd heeft om de formele decharge te verlenen aan de leden van de Raad van Bestuur voor hun taakuitoefening gedurende het boekjaar twintig vijftien. _____

Agendapunt 7 – Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen (stempunt). _____

Ik wil dan nu overgaan tot het volgende agendapunt en dat is decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Ook hier wil ik u vragen uw stemkastjes ter hand te nemen tenzij er nog vragen zijn ten aanzien van het agendapunt voordat we gaan stemmen. Zo niet, dan gaan we dus nu stemmen. U heeft nog ongeveer vijf



seconden. De stemming is nu gesloten en de uitslag van de stemming is dat veertig komma twee miljoen vóórgestemd hebben, oftewel achtennegentig komma achtennegentig procent, één komma nul een zes procent heeft tégen gestemd en er waren vierduizend honderdvijfentachtig onthoudingen. Dit betekent dat u ook dit agendapunt hebt aangenomen en conform artikel 30 lid 4 van de statuten hebt u formeel decharge verleend aan de leden van de Raad van Commissarissen voor hun taakuitvoering in het boekjaar twintig vijftien. Ik dank u wel. _____

Agendapunt 8 – Herbenoeming van de heer U.H.R. Schumacher als lid van de Raad van Commissarissen (stempunt). _____

Gaan we over naar agendapunt acht: herbenoeming van de heer Schumacher, de heer Ulrich Schumacher, als lid van de Raad van Commissarissen. De heer Schumacher is al een acht jaar lid van onze Raad van Commissarissen en in overeenstemming met het rooster verloopt tijdens deze vergadering de termijn van zijn mandaat. Hij heeft te kennen gegeven dat hij nog beschikbaar is voor een volgende en laatste termijn. U weet wellicht dat we formeel de termijnen hebben begrensd op twaalf jaar en het voorstel in dit agendapunt is om de heer Schumacher te herbenoemen als lid van de Raad van Commissarissen voor een periode van vier jaar wat betekent dat zijn termijn zal eindigen, als u vóór deze verlenging stemt, in twintig twintig. U hebt kunnen lezen, u kent de heer Schumacher al, wat zijn cv is waar die actief is geweest en waar die nog actief in is en, tenzij er nog specifieke vragen zijn over dit agendapunt, wil ik graag de herbenoeming van de heer Schumacher in stemming brengen. U kunt nu stemmen. De stemming is gesloten en de uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma zeven zes zes procent heeft vóór gestemd met tégenstemming van nul komma twee drie vier procent en een onthouding van eenenzestigduizend achthonderdzevenendertig stemmen. Daarmee kunnen we vaststellen dat de heer Schumacher formeel herbenoemd is tot lid van de Raad van Commissarissen. Ik dank u. Uli, je bent weer herkozen. _____

Dan wil ik onder dit agendapunt nog iets naar voren brengen en dat is het volgende. We hebben zojuist gestemd over de herbenoeming van de heer Schumacher maar we hebben nog een ander lid van de Raad van Commissarissen, de heer Johan Danneels, wiens termijn vandaag ook afloopt en dat betekent dat we afscheid nemen. Hij is niet beschikbaar voor de herbenoeming. Een aantal van u, of misschien velen van u, kan zich herinneren dat vier jaar geleden we al een uitzondering hebben gemaakt voor de heer Danneels om een extra termijn van vier jaar nog lid te zijn van de Raad van Commissarissen. Wat ik u al eerder vertelde, we hebben formeel een periode van drie termijnen, oftewel twaalf jaar. Vier jaar geleden had de heer Danneels al drie termijnen achter de rug in de Raad van Commissarissen van ASMI en is er vanwege zijn bijdrage, zijn kennis van zaken, is er toen besloten om hem te vragen nog een vierde termijn beschikbaar te zijn. Daarin hebt u als aandeelhouder destijds in goedgekeurd en nu is dan het moment gekomen dat na zestien jaar lid te zijn geweest van de Raad van Commissarissen van ASMI wij vandaag afscheid van de heer Danneels willen nemen als lid van onze gezelschap, van commissarissen. Wat ik u al eerder zei, de heer Danneels heeft een bijzonder belangrijke rol gespeeld in ons gremium. Hij is een heel goede kenner van de industrie. Hij is een goede kenner van de producten die ASMI ontwikkelt en verkoopt en wij hebben altijd met



name ook zijn inbreng op strategie, zijn strategische inbreng in de Raad van Commissarissen ten aanzien ook van advies gevende aan de Raad van Bestuur zeer gewaardeerd. Wij willen hem daarvoor zeer danken voor deze bijdrage over de laatste zestien jaar. Hij is commissaris geweest in wat men soms zegt, goede en minder goede tijden. U kan zich herinneren dat in zijn eerste periode het bedrijf in wat minder rustig vaarwater zat dan we gelukkig tegenwoordig zijn. Ook toen heeft hij zijn bijdrage kunnen leveren en nogmaals, wij zijn hem zeer erkentelijk. En op grond daarvan wil ik hem deze bos bloemen aanbieden. Wij zullen vanavond nog meer gelegenheid hebben om afscheid te nemen van de heer Danneels maar Johan alvast hartelijk dank voor je bijdrage over al deze jaren. _____

(Danneels) Prima, hartelijk dank. _____

(Lobbezoo) Het gaat je goed. _____

(Danneels) Dank u wel, meneer de voorzitter. Dank u voor deze mooie woorden en deze mooie bloemen die ik mijn echtgenote vanavond of morgenvroeg zal schenken. Verder wil ik u allen, aandeelhouders, bedanken voor jullie aanhoudend vertrouwen door mij viermaal te herverkiezen. Zelfs iets meer dan normaal volgens de statuten voorzien was. Meer specifiek ben ik vereerd door de geboden kansen die jullie mij gegeven hebben om jullie te vertegenwoordigen in de voorbije zestien jaar. Een tijdperk waarin wel wat moeilijke periodes te overwinnen waren. Ik vind het daarom ook gepast om zowel de heer Arthur als Chuck Del Prado te feliciteren voor hun professioneel doorzettingsvermogen om het schip aanhoudend door deze moeilijke stormen te hebben geleid en te hebben gebracht tot een wereldklasse in deze zeer moeilijke wereld van de halfgeleide technologie. Ten slotte, en niettegenstaande mijn aanhoudend enthousiasme als lid van deze Raad van Commissarissen, ben ik verheugd plaats te kunnen maken voor een vrouwelijke commissaris waarbij ik hoop en geloof dat dit een nieuwe dimensie zal kunnen brengen aan dit excellente team en aldus ASMI en zijn stakeholders verder te kunnen leiden naar een briljante toekomst. Hartelijk dank en vanaf morgen of overmorgen zal ik ontheven zijn van het verbod om aandelen te kopen dus waarschijnlijk zal ik volgend jaar onder jullie behoren. _____

(Lobbezoo) Dank je wel nog voor deze mooie woorden Johan. Overigens, liep je wat vooruit op wat ik nog wou gaan zeggen ten aanzien van de samenstelling van de Raad van Commissarissen. U weet dat we een aantal van minimaal vijf leden van de Raad van Commissarissen beogen en met het aftreden van de heer Danneels is het vier geworden. We hebben heel serieus al sinds een behoorlijke tijd ons georiënteerd op een opvolger of een opvolgster voor de heer Danneels omdat we ook van mening zijn dat het belangrijk kan zijn voor dit bedrijf en voor deze Raad van Commissarissen om diversity zoals dat heet in het vaandel te dragen. Diversity betekent natuurlijk veel maar ook u bent allen bekend met de bovenste beoogde doelstelling of in ieder geval van het hebben van vrouwen in de Raad van Commissarissen dus een diversity in terms of gender. Wij zijn op dit moment nog niet in staat de opvolger of opvolgster voor de heer Danneels aan u te presenteren. Wij hopen dat op afzienbare tijd te doen. Ik moet u wel vertellen dat het een lastige zaak is in die zin dat de pool van kandidaten die geschikt is, gezien het profiel wat wij eisen voor leden van de Raad van Commissarissen, hier in Nederland en ook in een aantal overige Europese landen, dat deze pool van geschikte kandidaten niet zo groot is. Dat heeft mede



geleid tot het feit dat we op dit moment nog geen kandidaat of candidate aan u kunnen voorstellen, maar wij verwachten dat we dat in de nabije toekomst wel zullen kunnen doen. Dat was betreffende agendapunt acht van de agenda betreffende de herbenoeming van de Raad van Commissarissen. _____

Agendapunt 9 – Benoeming van de accountant van de Vennootschap voor het boekjaar 2016 (stempunt). _____

(Lobbezoo) En dan wil ik thans overgaan naar agendapunt negen: de benoeming van de accountant van de vennootschap voor het boekjaar twintig zestien. Zoals u weet heeft ASMI als beleid om ieder jaar de externe accountant opnieuw te benoemen. Dat betekent ook dat wij u dit jaar weer vragen om ons voorstel om KPMG voor het boekjaar twintig zestien te benoemen als onze externe accountant. Ik wil dit dan nu gaarne in stemming brengen tenzij er nog opmerkingen of vragen over dit punt zouden zijn voordat we gaan stemmen. Zo niet, dan verzoek ik u weer uw stemkastjes ter hand te nemen en te gaan stemmen. Nog twee seconden. De stemming is nu gesloten. En de uitslag van deze stemming is dat negennegentig komma negen drie procent heeft vóór gestemd, nul komma nul zes zeven procent heeft tégen gestemd met een onthouding van tweeduizend vierenzeventig stemmen. Derhalve is het voorstel om KPMG als externe accountant van ons bedrijf voor het boekjaar twintig zestien aan te stellen formeel goedgekeurd en kunnen we overgaan tot agendapunt tien. _____

Agendapunt 10 – 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 voorkeursrechten (stempunt). _____

(Lobbezoo) Agendapunt tien betreft de 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 voorkeursrechten. U weet dat dit een agendapunt is wat ieder jaar aan de orde gesteld wordt. Dit agendapunt wordt gedeeld in twee delen, agendapunt tien (a) en agendapunt tien (b) waarover wij separaat zullen stemmen. Tien (a) is dus het punt dat we de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen het recht kunnen geven. Ik wil dit gaarne nu in stemming brengen, tenzij er nog vragen dienaangaande dit punt zijn. Zoals ik al eerder gezegd hebt, dit is een vrij standaard agendapunt dat we al gedurende een aantal keren op de vorige jaarvergaderingen ook hebben gehad. Mag ik u verzoeken hierover te stemmen? Nog drie seconden. De stemming is nu gesloten en de uitslag is dat er vóór gestemd is tweeënnegentig komma drie twee zeven procent er is tégen gestemd zeven komma zes zeven drie procent met drieduizend zevenendertig aandelen als onthouding. Dus ook hier kunnen vaststellen dat agendapunt tien (a) is aangenomen en we kunnen overgaan naar de stemming over agendapunt tien (b). Overeenkomstig artikel 7 lid 5 van de statuten kan de algemene vergadering van aandeelhouders de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden vanaf de dag van de algemene vergadering aanwijzen als het orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen wordt



uitgegeven. Ook wat ik al eerder zei dit is een vrij standaard agendapunt wat al eerder aan de orde is geweest. Wie kan ik hier nog het woord over geven voordat we overgaan tot stemmen? Niemand, dan wil ik u verzoeken over te gaan tot stemming. U kunt nu stemmen. Stemming is gesloten, nee nog niet, nog vijf seconden. Stemming is nu wel gesloten en de uitslag van deze stemming is dat eenennegentig komma zes drie een procent heeft vóór gestemd, acht komma drie zes negen procent heeft tégen gestemd en een miljoen honderdachtentachtig duizend tweeënvijftig stemmen hebben zich onthouden. Derhalve is het punt aangenomen. _____

Agendapunt 11 – Machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de Vennootschap (stempunt). _____

(Lobbezoo) We kunnen overgaan naar agendapunt elf: machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Ook dit agendapunt is meerdere malen op de agenda geweest in het verleden. U weet dat wij een inkoopprogramma hebben en dat willen doorzetten. Dus ik zou u willen verzoeken ook tenzij er specifieke vragen zijn en ik zie dat er één is, de heer Burgers. _____

(Burgers) Ja, voorzitter. Graag bij dit agendapunt een aantal vragen. Voor het begrip. In het jaarverslag lees ik dat u aandelen inkoop maar ook dat dat er aandelen in treasury worden gehouden. Ik vroeg mij af of aandelen die worden ingekocht uiteindelijk ook ingetrokken gaan worden? Dat is de eerste vraag. Tweede vraag betreft, u zet het verloop van het inkoopprogramma keurig op de website. Dat kunnen we op weekbasis volgen. Ik vroeg mij af, die uitvoering van dat inkoopprogramma, de share buyback. Ik heb dat eens bestudeerd maar ik kan daar niet echt een structuur in ontdekken, in die zin dat ik, men zou verwachten op het moment dat de koersen laag zijn - uit het overzicht kan worden vastgesteld wanneer een koers laag is - zouden er in onze optiek meer aandelen ingekocht kunnen worden op het moment dat koersen betrekkelijk hoog zijn en daardoor gezien het verloop van het share buyback programma, dat is toch vrij ruim, zou dat beperkt kunnen worden. Ik vroeg mij af of u als bestuur daar op enigerlei wijze een invloed op kunt uitoefenen. _____

Voorzitter, een laatste vraag. Ik doe dit maar bij dit agendapunt. De vennootschap houdt een substantieel minderheidsbelang in ASMPT. Ook daar is in principe de mogelijkheid tot een share buyback. Ik vroeg mij af of u vanuit uw positie invloed heeft om het bestuur van PT er mede toe te brengen om ook daar tot een share buyback over te gaan of een verhoogde distribution van dividenduitbetaling aan de vennootschap of dat vanuit de positie zoals die nu is, een mogelijkheid is. Dat waren de vragen, dank u. _____

(Lobbezoo) Oké. Oké. Ik denk dat de heer Van Bommel deze vragen het beste kan beantwoorden. Het is natuurlijk wel altijd lastig om vast te stellen wanneer een aandeel laag is en wanneer dit hoog is. Als we dat allemaal wisten dan waren we beter in de centen dan vandaag. Maar nochtans, Peter zou jij deze vraag kunnen beantwoorden? _____

(Van Bommel) Natuurlijk, Jan. Eenvoudige vragen, moeilijke antwoorden. Treasury shares, wat wij aangegeven hebben in eerdere sessies is dat wij die treasury shares gedeeltelijk willen gebruiken voor de uitstaande opties en de uitstaande restricted performance shares. Dat wat er extra is, dat zal ingetrokken worden dus daar zijn we gewoon naar aan het kijken want het is natuurlijk de bedoeling dat je structureel dan



ook het aandelenkapitaal naar beneden gaat brengen. Maar u weet ook dat deze aandelen niet mee kunnen stemmen vandaag de dag en niet onder het dividend vallen. Uitvoering van het share buyback program, ja er zijn verschillende methodes mogelijk. Onze voorzitter noemde het al, wat is laag en wat is hoog? Dus die definitiekwesties zijn al redelijk lastig. Wat wij gezegd hebben voor dit programma is dat wij meer willen naar een gemiddelde over de bepaalde periode dan dat we echt zeggen van wij bepalen wanneer het laag is of hoog want dan ga je als bedrijf ook een opinie uitspreken over wat op dat moment de share price doet. Dat is de policy die wij volgen op dit moment. Dus dat we het geleidelijk aan inkopen waarbij we afspraken hebben met de bank die het uitvoert. En dat is, om de technische kreet daarvoor te gebruiken, we hebben afspraken gemaakt over wat de VWAP, dus de gemiddelde prijs zal zijn per dag, en we gaan er vanuit dat daar de incentive die de bank heeft die zit ook in het feit dat die goedkoper inkoopt dan het gemiddelde wat de share price die dag doet. Wilt u daar eerst nog een vervolgvraag op stellen of? _____

(Burgers) Heel kort, voorzitter, want ik vermoedde reeds zoiets, gezien hebbende het verloop vandaag. _____

(Van Bommel) Ja. _____

(Burgers) Op de concrete vraag wat is laag en wat is hoog? Een yard stick lijkt mij te zijn de zichtbare intrinsieke waarde van het aandeel. Naarmate dus zo'n beurskoers afhankelijk van het door niemand te controleren verloop van een algemene beurstrend zich toch dicht richting dat niveau begeeft, zou mij lijken als stakeholder dat er dan een incentive zou moeten bestaan bij uw bestuur maar toch ook bij de investment bank die u adviseert om dan een tandje bij te zetten. Dat heeft niet zozeer van doen met een ja, de meer academische vraag die gesteld zou kunnen worden als wel een stukje common sense wat past binnen uw, ons aller streven om optimalisatie van vermogen, winst et cetera te komen. Dus misschien is het toch verstandig om dat element nog een keer wat te bekijken? _____

(Van Bommel) Dat zullen we zeker doen. Maar een paar opmerkingen die ik toch wel mee wil geven. Er is altijd een trade off tussen de tijd waarin je de inkoop wil doen van een aandeel en het verloop van de aandelen en ten tweede, er zijn ook maximale aantallen die je gedurende bepaalde perioden in kunt kopen om daarmee niet de share price zelf te beïnvloeden en dat is het laatste wat we als bedrijf zullen doen. Maar we evalueren elk programma elke keer weer afzonderlijk. We hebben de eerste honderd miljoen een andere sequence gevolgd dan dat we nu aan het doen zijn en er zijn verschillende tools, er zijn verschillende mogelijkheden om daarbinnen te optimaliseren. Het laatste, het substantieel belang in ASMPT en de mogelijkheid om een share buyback te doen in ASMPT, dat hangt nauw samen met de policy die je uitspreekt. In feite hebben wij gezegd als ASMI, als bedrijf willen we excess cash gebruiken op een andere manier gebruiken dan in de vorm van dividendbetalingen. Dat doet ASMPT niet. ASMPT heeft in principe aangekondigd - en dat hebben ze ook op de website gepubliceerd, geloof ik - dat zij verwachten dat zij tussen de vijftig en de zestig procent ongeveer van hun net income jaarlijks als dividend uitbetalen. Daarmee ontbreekt de ruimte om een share buyback programma te gaan doen. De stabiliteit van de business of PT de fase waarin ASMPT is, denk ik, rechtvaardigt dat



op dit moment ook meer. Maar goed dat zijn ook evaluaties en discussies die wij regelmatig ook met onze andere board members zullen hebben. _____

(Lobbezoo) Oké, dank je wel Peter. Ik hoop dat uw vragen adequaat beantwoord zijn. Als er verder geen vragen meer zijn, wil ik voorstellen ook dit laatste agendapunt in stemming te brengen. U kunt nu stemmen. U hebt nog vijf seconden. De stemming is nu gesloten en de uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma vierenvijftig procent heeft vóór gestemd, nul komma vier vijf acht procent heeft tégen gestemd en veertienhonderd en drie stemmen hebben zich onthouden. Dus wij kunnen ook hier vaststellen dat het agendapunt aangenomen is. _____

Agendapunt 12 – Rondvraag. _____

Dan kunnen we overgaan naar agendapunt twaalf: dit is het op één na laatste agendapunt van de totale agenda, namelijk de rondvraag. Zijn er nog mensen aanwezig met prangende vragen die in de rondvraag gesteld gaan worden? De heer Verwer. _____

(Verwer) Ja, dank u wel. Ik heb slechts één vraag bij dit agendapunt. Het belang in ASMPT is al meerdere malen ter sprake gekomen in deze vergadering en ook in het verleden natuurlijk al. Wat ik graag zou willen weten, is hoe ASMPT aankijkt tegen het hebben van ASMI als veruit de grootste aandeelhouder. Zien ze dat als iets positiefs of zouden zij daar op termijn vanaf willen? _____

(Lobbezoo) Dat is uw vraag? _____

(Verwer) Ja. _____

(Lobbezoo) Chuck? _____

(Del Prado) Ja, het is heel lastig om namens ASMPT te spreken dus dat kunt u ze mogelijk beter zelf vragen. Wij kunnen alleen maar zeggen wat onze perceptie is en onze perceptie is dat ze, nou ja, al een hele tijd met een grote aandeelhouder werken en dat dat op een hele constructieve kritische manier gebeurt. Ik zou me kunnen voorstellen dat dat hun perceptie is en dat het hun ook een stuk stabiliteit geeft in hun aandeelhouders base maar dat is alleen maar een perceptie die wij hebben. Wij kunnen absoluut niet voor hun spreken. Dus als u zeker wilt weten hoe ze erover denken, kunt u ze het beste zelf vragen. _____

(Verwer) Dank u wel. _____

Agendapunt 13 – Sluiting. _____

(Lobbezoo) Oké. Zijn er andere vragen voor de rondvraag? Zo niet, dan ga ik over tot het laatste punt van de agenda en dat is agendapunt dertien: sluiting. Ik wil hierbij formeel deze vergadering van aandeelhouders sluiten, u allen hartelijk danken voor uw aanwezigheid en uw bijdragen en ik wil u gaarne uitnodigen voor een hapje en een drankje hiernaast na afloop van deze vergadering. Ik dank u wel. _____

Dit proces-verbaal behelst een vrijwel woordelijke weergave van het verhandelde in de voormelde algemene vergadering van ASM International, 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 vierentwintig november tweeduizend zestien. _____

Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de heer mr. Jan Hendrik Gerrit Visser, geboren te Zeist



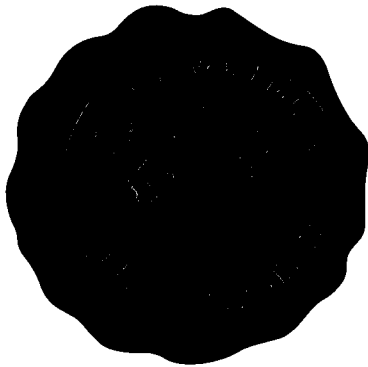
op elf februari negentienhonderd eenentachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam,, die voor mij, notaris, is verschenen, te dezen handelend als schriftelijk gevolmachtigde van de voorzitter van voormelde algemene vergadering, welke volmacht door de voorzitter is verleend om namens 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: J.H.G. Visser; R. van Bork)



UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT
