



PROCES-VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

Op tweeëntwintig mei tweeduizend zeventien 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 BJK406P16, geldig tot en met twaalf april tweeduizend zevententwintig.



(Lobbezoo) Dames en heren, ladies and gentlemen, ik wil u van harte verwelkomen vanmiddag op deze algemene aandeelhoudersvergadering van ASMI. Voordat we met de formele vergadering beginnen wil ik graag een moment van stilte ter nagedachtenis aan de oprichter van ASMI, de heer Arthur Del Prado. Het is ongeveer een jaar geleden dat wij hier ook aanwezig waren en dat de heer Del Prado ook hier aanwezig was als aandeelhouder en oprichter en nog zeer geïnteresseerd zijnde in de vooruitgang en de activiteiten van de firma. Helaas is de heer Arthur Del Prado overleden begin september vorig jaar en kan hij als zodanig niet meer bij ons zijn. Wij betreuren dat maar wij willen toch gaarne gebruik maken van deze gelegenheid om hem nog even in de herinnering te roepen. De heer Del Prado die deze firma opgericht heeft in negentienhonderd vierenzestig, was een visionair, zijn wij van mening, op het gebied van de halfgeleider equipment industrie. Hij was actief en werd als zodanig ook gezien zowel in Europa, in de Verenigde Staten en ook in Azië, en hij werd daar door eenieder die ik daar ontmoette hooggeprezen vanwege zijn visie en zijn kennis van de halfgeleiderindustrie en van de halfgeleider equipment industrie in het bijzonder. Als teken van herinnering wil ik u nu vragen om even op te staan zodat wij een minuut stilte in acht kunnen nemen. _____

Ik dank u wel. Dan volgt nu een korte film betreffende ASMI waarna wij de formele vergadering zullen beginnen. _____

(FILM) _____

Again good afternoon, ladies and gentlemen, welcome to this shareholders' meeting of today, Monday the twenty-second of May two thousand seventeen. I will start shortly in English, however the rest of the meeting will be in Dutch except for the presentation of the CEO, agenda number two and also the presentations at agenda number thirteen of Eminence and ASMI will be in English. There will be a simultaneous translation and anybody who does not understand Dutch can take the earphones and listen to what is being discussed. Questions can be taken and can be asked in English but the answer will then be in Dutch or English. Please do not feel in any way hampered by asking questions in English if you do not speak Dutch. _____

We beginnen nu met een paar mededelingen. _____

Het eerste verzoek aan u is om de presentielijst te tekenen en ik neem aan dat u dat allen gedaan heeft en als u het woord vraagt uw naam te noemen. _____

De vergadering is op rechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel dertien van de statuten. De vergadering is op tien april tweeduizend zeventien aangekondigd op de website. Tevens zijn de oproeping en de agenda met toelichting en de vertalingen daarvan in het Engels geplaatst op dezelfde datum op de website van de vennootschap en in de oproeping werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en de annexen, en het statutory annual rapport tweeduizend zestien waarin onder meer het jaarverslag tweeduizend zestien en de jaarrekening tweeduizend zestien zijn opgenomen, ter inzage liggen ten kantore van de vennootschap en bij ABN AMRO Bank in Amsterdam. _____

De US proxy kaart is ook op tien april op de website geplaatst en conform de wet geldt als registratiedatum vierentwintig april tweeduizend zeventien. _____

Bijzondere gasten vandaag zijn de heer Rob Kreukniet namens KPMG Accountants N.V. en de notaris, de heer Ruud van Bork, die het notarieel proces-verbaal van de



vergadering zal opmaken conform artikel 26.2 van de statuten van de vennootschap. Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling 4.3.10 van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna drie maanden de gelegenheid om te reageren. _____

Zoals u ziet zijn alle leden van de Raad van Bestuur, de heer Del Prado, de heer Van Bommel en de Raad van Commissarissen, de heer Van Pernis, de heer Schumacher en de heer Kreutzer aanwezig en tevens is aanwezig mevrouw Stefanie Kahle-Galonske die wij later willen voordragen om toe te treden tot deze Raad van Commissarissen. _____

Zoals ik u heb verteld zal de vergadering in het Nederlands worden gehouden en de presentatie van de CEO is in het Engels en ook zijn sheets zijn daardoor in het Engels, maar zoals al gemeld, er is een simultaanvertaling aanwezig en u kunt ook vragen in het Engels over zijn presentatie stellen. _____

Er is een live webcast in het Engels en in het Nederlands beschikbaar van de gehele vergadering voor aandeelhouders op de website van de vennootschap. Aandeelhouders die niet aanwezig zijn kunnen meeluisteren naar wat er besproken wordt. _____

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

Het is mogelijk dat het aantal onthoudingen van stemming zoals geprojecteerd in de zaal, na afloop van het desbetreffende agendapunt summier zal afwijken van het aantal onthoudingen van stemming dat na afloop van de vergadering op de website van de vennootschap zal worden 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 willen verlaten wordt verzocht zich bij de registratiebalie te melden. De stempas zal aldaar worden ingenomen en bij terugkomst worden teruggegeven. Een en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigde kapitaal. _____

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 wordt elektronisch gestemd met behulp van stemkastjes. Voor de vaststelling van de jaarrekening, zijnde het eerste agendapunt vier met stemming, zal een proefstemming worden gehouden. Ten slotte wil ik eenieder verzoeken zijn mobiele telefoon af te zetten of op silence te zetten zodat wij niet gestoord behoeven te worden tijdens deze vergadering door de diverse interessante ringtones. _____

Daarmee wil ik gaarne overgaan naar agendapunt twee, zijnde het verslag van het boekjaar tweeduizend zestien. Dit punt is ter bespreking en onze CEO, Chuck Del Prado zal een presentatie geven, gevolgd door vragen en een discussie. Chuck, ik geef hierbij gaarne het woord aan jou. _____



(Del Prado) Thank you, Jan. Welcome to all of you. Thank you for joining us at the two thousand seventeen AGM of ASM International. I welcome here the people in Amsterdam but of course also the people on the webcast. _____

Before we start the presentation I would like to refer to our Cautionary Notice Statement which is now on the screen. In the past we always were referring to this as the so-called Safe Harbor statement, but since we have changed from US GAAP to IFRS we now call it Cautionary Notice Statement. We would like to provide you with an update on the company in the following way. As you can see, we have five chapters. _____

First of all, how was the semiconductor capital spending in last year? Subsequently, we will address ASMI's results in two thousand sixteen. The results initially in that part of the presentation are focused on the financials including an overview on shareholder return and followed by an overview on corporate responsibility in two thousand sixteen. Subsequently we will share with you the products and business highlights in two thousand sixteen. Then we will close the overview with a market outlook and the conclusions. _____

So let us now start with reviewing the semiconductor capital spending in two thousand sixteen. To our companies Front-end operations, the most relevant segment of the semiconductor capital spending is the so-called Wafer Fab Equipment segment, WFE segment of the industry. This slide shows to you the spending on Wafer Fab Equipment in the timeframe from two thousand eleven until including last year. WFE includes besides deposition, the segment in which ASM operates, it also includes lithography, the segment that ASML operates in, it includes etch, metrology, how you measure the performance on the wafer and a few more segments. And what you see in orange is the foundry segment contribution, in grey the logic segment contribution and memory in blue. So memory consists of DRAM and NAND. _____

The WFE market increased strongly in two thousand sixteen by, as you can see, eleven percent. Looking at the different industry segments memory was again the strongest segment in two thousand sixteen and that was also the case in two thousand fifteen, but mostly due to NAND which grew by forty-eight percent, driven by so-called three dimensional NAND. DRAM compared to two thousand fifteen was down about twenty percent in two thousand sixteen and logic was up about eight percent and foundry spending was up about eleven percent. Both logic and foundry driven by an initial ramp in the ten nanometer technology node. Finally spending in the second half of the year that was stronger than in the first half of the year. _____

So now let us review ASMI's two thousand sixteen results within the just discussed industry environment. So let us start with reviewing ASMI's key highlights last year. ASMI's sales first of all decreased by eleven percent in two thousand sixteen and the sales decrease was caused by a drop of the single wafer ALD market in last year. After three consecutive years of strong double digit growth of this so-called single wafer ALD market and ALD standing for Atomic Layer Deposition, this market contracted in two thousand sixteen. A strong increase in logic and foundry in two thousand sixteen could not offset the declines that this single wafer ALD market experienced in memory in two thousand sixteen. In memory we saw a lower demand in DRAM which was still a strong market driver in two thousand fifteen. Secondly in



two thousand sixteen the industry went through a rapid transition in NAND, from planar NAND to the so-called three dimensional NAND. The 3D early device generation hardly require single wafer ALD. So the combination of a slowdown in DRAM across the board and the transition from 2D to 3D NAND initially triggered lower single wafer ALD demand for the market as a whole in two thousand sixteen. That is currently changing. We won our first customers in NAND in two thousand sixteen and as of Q-three of last year order momentum started to build and looking at the calendar and fiscal year two thousand seventeen 3D NAND is expected to be a meaningful driver, not only to the single wafer ALD market but also to ASM specifically. Combined with continued strength in logic/foundry two thousand seventeen will again be a year of clear growth of the single wafer ALD market, that is our belief. Despite the drop in two thousand sixteen sales we managed to keep the gross margin stable at forty-four percent and this solid performance reflects the positive impact from the programs that we implemented over the last several years to further improve the efficiency and flexibility of our manufacturing and supply chain operations. As a consequence we have reduced the fixed cost element of our cost of goods sold. Operating expenses remained under control. SG&A expenses for instances were five percent lower while our R&D expenses increased to facilitate the opportunities that come across this year and which were mainly ALD and epitaxy related. The effect of lower net profits for ASMI was partly offset by a recovery in the profit contribution from ASMPT in two thousand sixteen. _____

Free cash flow was thirty-one million euro last year. Besides the low results the cash flow was also impacted by the higher sales in the second part of Q-four causing higher working capital requirements at the end of the year. Finally we continue to deliver on our commitment to return excess cash to the market to the amount of hundred forty million euro in two thousand sixteen. _____

Let us now look at ASM's P&L in a little more detail. On the left column it shows full year results for two thousand sixteen and two thousand fifteen. So the orange is two thousand fifteen, the red is two thousand sixteen and the right-hand columns show results on a quarterly basis, up to and including Q-one of this year. On the right-hand side you see Q-one of this year. What it shows is that the quarterly sales were relatively stable for the first three quarters of two thousand sixteen and in Q-four sales really picked up to a high level of hundred seventy-three million euro. For the full year sales dropped by eleven percent, as addressed before, underperforming the Wafer Fab Equipment market which increased by eleven percent as we addressed on the former slide. _____

Gross margins continue to be steady at the level of forty-four percent in each of the quarters of two thousand sixteen. The quarterly variation within the year were mainly explained by mixed differences. Our target remains to run operations at a gross margin percentage level of low to mid-forties, bearing a market downturn for which the target is the high thirties level. Operating expenses were under control. SG&A was down five percent. Total R&D increase slightly by two percent which was the balance of an increase driven by customer request for new applications and lower impairment charges compared to two thousand fifteen. _____



So EBIT margin decreased from seventeen to fourteen percent, mainly due to lower sales. The net result of ASMPT attributable to ASMI strongly increased again from thirty-five million to sixty-five million euro thanks to a strong recovery in the results of ASMPT. The reported net results of ASMI remained impacted by the so-called PPA related to the deconsolidation of PT in two thousand thirteen, as many of you will know. So tax was two million negative in two thousand sixteen compared to five million positive in two thousand fifteen and the effective tax rate is still very low due to our tax credits in mainly the Korean market and compensable tax losses from the past in the Netherlands for which no deferred tax asset was recognized. In Q-one two thousand seventeen, so on the full right-hand side sales dropped compared to Q-four but this is fully explained by timing differences. The order intake and backlog increased strongly in Q-one, but saleswise this will be more reflected in the Q-two quarter on which we will formally report in July of this year. Gross margins remained relatively stable in Q-one of this year. _____

Net results was impacted by currency translation effects in the financial results and a loss of seven million in Q-one versus a gain of nineteen million in Q-four since as a dollar company, ASMI keeps a big part of its cash in US dollars. _____

Looking at our balance sheet, this slide will take a lot shorter than the former slide, ASMI remains to be debt free. The balance sheet continues to be very solid. The drop in the cash position reflects the hundred fourteen million euro cash spent on share buybacks and dividends and the investments and associates reflect the approximately thirty-nine percent share in PT at the end of the respective periods. The fluctuation in the value of PT is mainly related to currency movements. _____

The equity position of ASMI further strengthened in two thousand sixteen and finally the slide shows that in Q-one of this year cash remained stable which was the balance of a positive free cash flow mainly offset by share buybacks. _____

This graph shows our working capital. Both in euros as in days. Top part in euros, the bottom part 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 Q-four the working capital did increase while the quality and the underlying level of working capital remained healthy. This increase was impacted by the back half weighted character of sales in the fourth quarter of last year. As well as a rise in inventories in anticipation of increasing shipments in the first half of this year. At the end of two thousand sixteen days of working capital amounted to eighty-two up from sixty-nine days at the end of two thousand fifteen. At the end of Q-one the days of working capital increased to eighty-six days. _____

On the cash flow of the company, in two thousand sixteen our cash flow dropped due to lower profitability which in turn was the result of lower sales and it was also due to substantial outflow for working capital as just discussed. As mentioned earlier the outflow for working capital was mainly explained by the increase of working capital in Q-four of last year due to the phasing of sales and the anticipation of higher shipments in the first half of this year. Capitalisation of development assets and capital spending remained relatively steady. Dividends received from ASMPT dropped reflecting the lower profits of ASMPT in two thousand fifteen. We continued our share buybacks in combination with dividends. We returned, as we touched upon briefly in



an earlier slide, hundred forty million euro in total in two thousand sixteen to our shareholders. In Q-one of this year free cash flow turned positive again to a level of twenty million euro as working capital decreased as expected. _____

This shows the historic performance of net sales, which are the orange bars, and EBIT, which is the grey line. It shows that despite the dip in two thousand sixteen the period since two thousand ten, because it shows all the way on the left from two thousand ten, has been very successful for the company. The last six years we grew our sales with a CAGR, so Compound Annual Growth Rate, of eleven percent compared to a compound annual growth rate of two percent for the Wafer Fab Equipment market in total. Since two thousand ten we increased the EBIT margin from single digits, eight percent in two thousand ten, to a solid double digit seventeen percent in two thousand fifteen, fourteen percent in two thousand sixteen while at the same time stepping up our R&D investments in a significant way. Looking at sales in two thousand sixteen logic/foundry customers were the key driver as the ten nanometer transition drove substantial higher revenue. On the other hand memory dropped substantially. Memory was the largest segment in two thousand fifteen, especially DRAM, but we also had decent revenue at that time still from planar NAND. Sales dropped again in Q-one of this year but we ended up at a higher end of our guidance, the guidance we earlier gave to the market. The sales drop in Q-one is explained by the phasing of shipments to customers. The underlying demand trend actually improved again in Q-one, illustrated by strong bookings, and this is expected to continue in Q-two as we also showed in our guidance that we gave to the market last month. _____

Looking at the historic bookings and backlog, bookings shown in grey and the backlog is the orange line for ASMI. While bookings were at a decent level in the first half of two thousand sixteen, we started two thousand sixteen with a substantially lower order backlog than in two thousand fifteen. Bookings dropped further in Q-three, mainly due to phasing and picked up strongly in Q-four of last year. For the full year bookings increase by a slightly two percent. At the end of two thousand sixteen our backlog was twenty-three percent higher versus the end of two thousand fifteen. _____

In terms of customers' segments bookings in two thousand sixteen were clearly led by logic/foundry customers. In Q-one of last year bookings picked up in the logic segment driven by the ten nanometer technology node, followed by foundry in Q-two. Also driven by ten nanometer investments which remained strong throughout the rest of two thousand sixteen. Similar to sales. This is in sharp contrast to two thousand fifteen, also on the booking side, when memory was the key driver behind bookings. Memory bookings dropped meaningful early in two thousand sixteen reflecting the low investments in DRAM, as we also touched on when we talked about the industry as a whole, and the sharp drop in planar NAND as a result of the 2D to 3D NAND transition that we talked about in the industry a few slides ago. In Q-three we booked the first HVM, so high volume, manufacturing orders for three NAND which further increased in Q-four and also in Q-one of this year. Combined with continued strength in logic/foundry both our order intake and backlog reached new record heights in Q-one of this year. So order backlog again reached, already high in Q-four last year, but another record height in Q-one and the same our backlog. _____



Let us now in the next few slides provide you some colour on ASMI's performance in terms of three things. In terms of shareholder remuneration, secondly total shareholder return and thirdly implied value of Front-end. So long-term sustainable shareholder value creation is a key priority for ASMI and for ASMI's management. We have proposed a stable dividend of seventy euro cents per share for your approval today. This is the seventh consecutive year that we pay a significant dividend and it reflects our policy to pay a sustainable dividend which means that we aim for a dividend that we can sustain over time and through the cycle. ASMI remains also committed to use excess cash for the benefits of our shareholders. Last year we completed our second one hundred million euro share buyback program and we announced a third one last October in two thousand sixteen. This was initially for an amount of fifty million but last March, so this March, we increased that to a size of hundred million. As of last week we completed sixty-one percent or an amount of sixty-one million of this program which equals to about one point two million shares. By the way, this is also updated on our website on a weekly basis. Since November two thousand fourteen we bought back a total of approximately six point six million shares or ten percent of the total issued share capital. Currently we hold approximately four point five million shares in treasury. As this more than sufficiently covers commitments for employees' stock options and share programs, we are proposing the cancellation of one point five million treasury shares for your approval today. In two thousand sixteen we spent, as we addressed earlier, hundred forty million on share buybacks and dividends up from one hundred sixty million in two thousand fifteen. Since two thousand ten we have returned in total, and I will spell it, eight zero zero, eight hundred million in cash in different forms to the financial markets, eight hundred million euro since two thousand ten. On top of this, which we will also discuss later, we intend to use the proceeds of the recent reduction of our stake in ASMPT for a new share buyback program. _____

Looking at ASMI's total shareholder return, this is the second angle, in two thousand fourteen/fifteen versus Applied, LAM and ASML, some of our competitors/colleagues in the market, and then it shows it is measured by looking at the historic performance of the share price, dividend pay-outs and redistribution of capital, and if you look at the graph you can see the total shareholder return over the last two years amounted to almost sixty percent, basically in line with the peers, below LAM but relatively in line with Applied Materials and above ASML. _____

So the third angle. The implied value of our consolidated business, that is being the difference between the ASMI market cap minus the market cap value of our ASMPT stake corrected for excess cash, that is the way we calculate it. That implied value has been stable around the one billion euro level in the last two years. Taking a longer term of view it is up substantially compared to around four to five hundred million negative five years ago, in the month before the announcement of the study at the AGM of two thousand twelve. So again five years ago four to five hundred million negative, now around one billion euro positive. Apart from driving the positive share return, this development also means that Front-end has become a meaningful driver of the ASMI share price. As we have stated many times in the past I would like to



reconfirm again today, further driving the implied value remains an important commitment for the company and for the company's management. _____

As you all know late April this year ASMI's shareholding in ASMPT was reduced from thirty-nine to thirty-four percent. As a reminder for some of you, in two thousand thirteen we reduced our stake in ASMPT from fifty-two percent to forty percent, so we basically deconsolidated, and this was aimed to improve the Front-end implied value. A deconsolidation of Back-end was targeted to increase the focus in the market on the Front-end results. At the same time that step allowed us to maintain a significant stake which strategically served as well by insuring continued financial strength and stability of our company. Combined with an improving Front-end performance this step brought the negative implied value from four to five hundred million negative as we just discussed, to that one billion positive as discussed in the previous slide. In the last two years the implied value was stable, did not improve further. When we discussed our Q-four earnings early March we have clearly stated that the board was not satisfied with this stable development, that this development did not reflect the underlying value of Front-end. We took this into account in our latest strategic review and decided that a five percent stake sale and using the proceeds to buyback ASMI shares was the best step as part of our commitment to drive long-term shareholder value creation. With a thirty-four percent stake we believe this strategic element of financial strength and stability is still safeguarded. _____

So let us now briefly address the return on our thirty-nine percent shareholding in ASMPT last year. Total sales as reported by ASMPT increased by ten percent to fourteen billion Hong Kong dollars or one point eight billion US dollars in two thousand sixteen. Sales of the Back-end equipment increased by twenty-three percent last year. Apart from a recovery in the overall Back-end market ASMPT did well in specific market segments such as equipment for CMOS image sensors. A few more segments I will touch on the next slide. Sales of SMT solutions dropped by four percent for the full year but returned to growth in the second half of the year. ASMPT increased gross margins from approximately thirty-six percent to thirty-seven point six percent in two thousand sixteen. Momentum in the first part of two thousand seventeen has continued to be strong. In Q-one, as you see on the right-hand side of this year, revenue increased thirty-one percent year-on-year, gross margin by nearly seven hundred basis points year-on-year and adjusted net profit by three hundred and twelve percent. _____

With regards to ASMPT their overall business, our view is that they are well on track. The revenue of one point eight billion US dollars in two thousand sixteen was split between Back-end equipment, representing slightly more than half of revenues, followed by thirty-six percent in SMT solutions, and thirteen percent, one three percent, in Materials. In both Back-end equipment and SMT, ASMPT is the number one market leader. In Materials, ASMPT holds the number four position in the Lead frame market. The company has the broadest presence in the market in the mainstream volume markets but also in specific niches. In LED and CMOS Image Sensors for instance, ASMPT has a very strong market share. Both segments have been doing well in recent periods. LED driven by General Lighting and large display panels, CIS driven by a trend of increasing number of cameras and higher quality of



cameras in the newest high-end smartphones and increased use of cameras in for instance automotive. We believe also that three 3D sensing will further drive the demand for ASMPT's CIS and solutions. After losing some market share in two thousand twelve in Back-end equipment the company has fully regained this share in the last few years and now has a number one position in most of the segments in which it is active. The SMT solutions business has been successful. Since the acquisition in two thousand eleven ASMPT has consistently outperformed the SMT market, so, SMT stands for Surface Mount Technology. So since the acquisition in two thousand eleven they have consistently outperformed the SMT market as a whole, almost doubling its market share by expanding in Asia and in the smartphone supply chain. In two thousand fifteen it has overtaken the number one position in the market from Panasonic. In the last several years ASMPT stepped up its focus on innovation. R&D investments have more than doubled since two thousand ten. ASMPT spends about ten percent of its equipment revenue on R&D. These investments are now paying off. The company has a strong portfolio in advanced packaging with a broad offering in for instance wafer level - as well as panel level - fan out solutions and a number one position in thermal compression bonding. —————

Next to internal developments, ASMPT has also been building a strong track record in acquisitions. In SMT of course, where the acquisition of the Siemens SMT activity in two thousand eleven was the start for ASMPT in this market, followed by the acquisition of DEK a couple of years ago which further broadened ASMPT's presence. In Back-end equipment and Materials, ASMPT also did some M&A which broadened its presence to laser dicing and advanced substrate materials. Addressing the last bullet, structural steps also PT took, to strengthen its manufacturing model. That has paid off significantly. Compared to a historically vertically backward integrated model it is now outsourcing about thirty percent and it is making more use of subcontractors to deal with seasonal swings in demand. The cost base has been restructured. Head count in China is for instance downsized to a level of around two thousand nine and in SMT the company is moving more of the sourcing and manufacturing to the Asian environment. All this has contributed to solid margin improvements, almost thirty-eight percent in the full year of two thousand sixteen and further improving in the first half of two thousand seventeen and, very importantly, a more stable development in margins we can see at ASMPT. In short we believe ASMPT has the right strategy in place for a long-term value creation. Execution is strong and the company is executing well against its long-term strategic targets demonstrated by the solid financial results it is delivering. —————

In the next few slides we present a summary of the company status on corporate responsibility as we have done consistently over the last couple of years. This year we published our third annual corporate responsibility report and we want to share the highlights of our progress in this area with you on this slide. First of all the transparency benchmark scoring of our two thousand sixteen CR report showed an improvement from a score of fifty-eight out of two hundred in two thousand fifteen, to hundred twenty-six out of two hundred in last year. We were honoured to receive a key customer recognition award in which our safety leadership was a key factor. We set also last year five year goals for further improvement of our environmental



performance and are already making progress against these goals as reported. We further strengthened our structural control of labour hours for manufacturing and service delivery to make sure that our hourly people are working at a responsible and sustainable level. In our supply chain ninety percent of our defined critical suppliers acknowledged their commitment to our supplier code of conduct. _____

Looking at Health and Safety, in last year our safety results continued to be positive following three consecutive years of significant improvement, our two thousand sixteen recordable injury rate, so the RCR, remained consistent from two thousand fifteen at a lower level. We further strengthened our product safety by design team, by hiring a recognized industry leader. We hired an industry leader to really boost our focus on product safety by design and we hired that person in late last year to lead our global programs and set objectives for strong further progress in this year and the years to come. We are continuously identifying and reducing key safety risks across our organisation to improve safety for all our employees and of course customers also. As part of that we recently completed for example engineering labs and manufacturing safety surveys and those surveys will help drive further improvement opportunities in two thousand seventeen and beyond. And benchmarking shows that our safety program and performance are among the best in our industry. But we never of course should be satisfied and can rest in our journey to achieve and ultimately sustain zero harm. _____

With regard to this third and final slide on corporate responsibility, with regard to our environmental initiatives in two thousand sixteen we began a new five year environmental improvement target cycle. Our environmental improvement targets continue to align well with overall industry standards and within our technology sector. We made strong progress in two thousand sixteen, in this first year of two thousand sixteen to two thousand twenty target cycle. First please note on the upper left-hand side the Greenhouse gas and water consumption are normalised to R&D investments. These Greenhouse gas four point four percent reduction compared versus the two thousand fifteen baseline towards a five percent reduction target. That is where we are. For water consumption we achieved the six point seven percent reduction from the two thousand fifteen baseline towards a ten percent reduction target. Our Landfill diversion continues to increase annually up to seventy-two percent in last year towards a greater than ninety percent target. However, despite these one time improvements progress must be further improved and sustained of course, most important towards two thousand twenty, to meet these ultimate five year targets. _____

Let us now look at ASMI's products and business highlights. This slide shows you an overview of ASM's products. Within wafer fab equipment ASM focuses as we touched on briefly in the beginning, on so-called deposition equipment. So building thin films to really build the chip deposition of thin films on a chip. This deposition equipment market is about eight billion dollars in size last year, as estimated by Gartner, one of the market research firms. Many deposition steps are critical for the extension of our customer device related technology nodes. As we go to small geometries you go to more advanced technology nodes and then quite a few deposition steps become more and more critical, especially ALD steps, Atomic Layer Deposition which is the sweet spot for this company. ASM's Pulsar XP ALD product which is shown on the



lower left-hand side 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 ALD tool which is shown on the upper right-hand side is used by memory, logic and foundry customers for high volume manufacturing for spacer defined double patterning, for liner films 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, which is shown on the higher left-hand side, we recently won new business for advanced node CMOS transistor applications from a leading foundry customer. We announced that as part of Q-one results. This is the direct result of extensive R&D for improvements on our Intrepid products with the aim to expand our presence in the overall EPI market. We are also focused on Epitaxial films for analog devices for quite some time which is also growing due to power management devices for mobile products and for instance automotive. The EPI total available market in two thousand sixteen was around six hundred million US dollars. In PECVD, which is shown on the upper right-hand side also it is XP eight for ALD and PECVD. It is the same platform basically that is being used, only different reactor chambers. In PECVD we are a leader in so-called extreme low-k films, an advanced but relatively small part of the PECVD market. We are pursuing new PECVD opportunities based on our high productivity XP eight platform. Again the platform is common for both plasma ALD and plasma CVD, so we can build on that.

And finally, last but not least, 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 what are the headlines since the AGM last year? First of all the single wafer ALD market showed a drop in two thousand sixteen, we discussed that earlier, it showed a drop in two thousand sixteen after three consecutive years of double digit growth and market outperformance. The single wafer ALD market drop was caused by memory weakness, DRAM was weak across the board and in the course of the year it became clear that significant new investments in new ALD tools for the transition to the one X node were pushed out which led to a weaker than expected development of the overall single wafer market. At the same time, although there was a weak environment for demand in two thousand sixteen in DRAM, ASM remains very well positioned to benefit once DRAM customers start to invest again in new capacity, which is not expected to be very strong in the short-term. As we stated we expect the DRAM market only to go through a modest recovery in two thousand sixteen or two thousand seventeen. So for NAND flash two thousand sixteen was as expected a transition year for the ALD market. ALD demand for multiple patterning in planar NAND, which was still a healthy driver for our business in two thousand fifteen, largely disappeared in last year as most investments went to 3D-NAND, where multiple patterning is not needed due to larger line width structures. At the same time the need for new non-patterning single wafer ALD application was limited still in this phase of the 3D-NAND transition. As customers transition to more complex higher stack devices we believe the single wafer ALD demand will increase step by step. The first



significant PTR selection, so Process Tool of Record Selections, took place last year. As a result, in the third quarter and in the fourth quarter of two thousand sixteen, we booked two orders for 3D-NAND, and further accelerating, the 3D-NAND tool orders further accelerated going in Q-one of this year. As the customers where we have been selected ramp HVM this year, so high volume this year, we expect a significant double digit increase in our 3D-NAND related sales in two thousand seventeen. So it is a big difference compared to two thousand sixteen, 3D-NAND did not contribute that much to our revenue in two thousand sixteen. And seventeen that is changing in a significant way.

In logic/foundry we substantially increased our share of wallet during two thousand sixteen. Single wafer ALD is a key enabling technology for the so-called transition that we went through in logic/foundry from sixteen / fourteen to the ten nanometer node. Compared to the previous fourteen / sixteen nanometer node, the number of single wafer ALD layers has increased significantly. We believe we have strategically strengthened our position with leading customers in logic/foundry during the year. In foundry our revenue increased significantly north of fifteen percent year-on-year to a new record high and well above previous levels for the foundry segment. On twenty-third of February two thousand seventeen ASM received a supplier excellent award as one of five equipment suppliers, from TSMC, and we received it for our ALD equipment and technology. This is the first time in the history of the company that we received this kind of an award from TSMC. This follows on the so-called Intel PQS award from Intel Corporation that we received also for the first time, in March of last year. Our increased R&D investments in EPI begin to bear fruit as we were selected for high volume by a top foundry customer for a mainstream CMOS EPI application. The first order intake was received in Q-one.

This slide shows our revenue, how our revenue is divided among the top ten customers, first of all among the top three and then the other. So the orange is top three and the grey part is the top four to top ten customers. Customers ranked in terms of capital spending. It shows that the top ten share was about eighty percent over the last years. Spending by the top three slightly increased to a bit more than fifty percent. This was mainly driven by the logic/foundry segment that this happened. In two thousand sixteen we continued to have all the top ten players in our industry as ranked by capital spending as high volume customers for our ALD products. The first time we achieved this, this high volume engagement, with the complete top ten was in two thousand fifteen.

ALD. Looking specifically at the single wafer ALD market for two thousand seventeen we expect as we touched on briefly before, a clear improvement in this part of the market. Driven by a substantial double digit increase in 3D-NAND contribution and by continued strength in the logic/foundry segment through a further ten nanometer ramp in that segment as well as early seven nanometer investments. Longer term we continue to expect healthy growth for ALD, which is expected to grow at a faster rate than the wafer fab equipment market as a whole. We forecast a single wafer ALD market to reach a size of one point five US dollars by two thousand twenty/twenty-one. Last year we still expected the market to reach one point five billion by two thousand nineteen. Our updated forecast is mainly explained by lower expectations



from the DRAM segment as we touched on before. DRAM went through a longer than expected slowdown. Still our updated forecast implies a solid double digit growth path for the coming years. Logic/foundry expected to remain a strong contributor and looking over a multiperiod of time in the transition from fourteen / sixteen to ten and, subsequently due to the seven nanometer node, we expect the single wafer ALD served available market in logic and foundry to more than double in total. Taking a longer term view we also see 3D-NAND as an important driver behind the expected double digit growth of the overall single wafer ALD market in the coming years. _____

General drivers, to conclude this slide, are the introduction of new materials and complex chip architectures such as advanced FinFET technology that are all crucial enablers of so-called Moore's law. This plays to the strength of ALD as more highly precise and conformal film deposition is required for the critical process steps in leading etch semiconductor manufacturing. _____

We get to the final part of our item two presentation, Jan and dear audience. Let us now finish the presentation by looking at the market outlook and some conclusions. With regards to the key drivers applications that should keep fuelling the growth of semiconductors and semiconductor equipment, this is an overview made by Gartner that we have used before. So to some of you it should look more familiar. This slide shows a big part of the semiconductor sales broken down by key and product segments and forecasted towards two thousand twenty-one. Traditional desktops and notebook PCs continue the declining trend as this shows as do tablets. Ultramobile PCs and hybrid tablets are growing. The key driver for growth according to Gartner is mobility. So mobility presenting by smartphones and ultramobile computing devices, in particular in emerging markets, where basic smartphones are major devices. 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, so-called SSDs, which drive flash memory growth. You know we talked about 3D-NAND. SSD was up twenty percent in two thousand sixteen and long-term five year compound annual growth rate is about fifteen percent. Some traditional categories are now key growth drivers. Traditional categories such as automotive, industrial electronics and servers. Another emerging major category for semiconductor devices is so-called Internet of Things, internet van de dingen, which is driving the growth within many of the categories in the chart including communication, industrial automotive and server. So Internet of Things, the sensors and so on on a product level in the society, they drive a lot of data traffic in some of the areas that we are showing here. That is what is meant with my earlier comment. Gartner estimates that by two thousand twenty the IOT will encompass between twenty-five to thirty billion devices, an exploding number of connected devices will also create a massive increase in 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 are both well for our industry and for this company. _____



Looking at the outlook for the wafer fab equipment market according to Gartner. This slide shows the wafer fab equipment market forecast broken down by technology node. It is somewhat of an eye chart, but what you do see is that the higher categories of the bar chart, so the blue part, is twenty-two nanometer, the grey part on top or the white to grey part on top is forty nanometer, then green is ten and then the pink colour on top is seven nanometer and below. The key thing is: the more advanced nodes are really the sweet spot for ASM. So for two thousand seventeen Gartner expects another year of solid growth in the wafer fab equipment market, nine percent growth. Looking at the different segments it is expected that the spending in logic/foundry segment will be healthy in two thousand seventeen, due to continued transition to the ten nanometer and early seven nanometer investments. As far as the DRAM sector is concerned, market watchers expect a recovery in spending for two thousand eighteen following the low spending in two thousand sixteen which appears to have helped cause somewhat of an undercapacity situation. DRAM makers who invest in two X capacity and one X DRAM technology appearing in the twenty-two nanometer node in this chart. NAND flash spending is forecasted to be up again in two thousand seventeen with the majority of spending on 3D-NAND. 3D-NAND spending appears in the forty-five nanometer node in the chart. It is somewhat funny but it shows up in the forty-five nanometer node, but it is in terms of ALD a very advanced application. So that is somewhat confusing. So you have to look at the advanced node, twenty-two nanometer and beyond, but some of the growth in forty-five nanometer is also relevant to ALD from a 3D-NAND point of view. 3D-NAND spending in single wafer ALD is significantly growing in the course of this year, based on non-patterning applications. That is very important while ALD spending in planar NAND in the past was primarily driven by patterning applications. _____

Taking a longer term view, in two thousand seventeen and eighteen the relative and absolute contribution, and I get to the colours, contribution of the advanced nodes is going to increase, driving growth for the WFE market as a whole according to these estimates of Gartner. These new nodes are the sweet spot for ALD and to a certain extent also for EPI. This is why we believe ASM is strongly positioned for these advanced nodes. Overall strong growth in spending on these advanced nodes, combined with a growing number of ALD steps as the new nodes are expected to drive, continued healthy growth for the ALD market in the coming years. _____

Our short-term company financial outlook based on all this for Q-two, as indicated in our Q-one two thousand seventeen press release of last month, is that first of all based on our current backlog and our current visibility for Q-two, we expect sales levels between hundred eighty and two hundred million. A midpoint of hundred ninety million on a currency comparable level. The order intake in Q-two is expected to remain at a high level. It was two-o-four in Q-one and it is expected to remain at a level between hundred ninety and two hundred ten million euro, also on a currency comparable level. That is the short-term financial outlook. _____

Final slide. This all brings me to some concluding and summarizing remarks on behalf of the company. First of all due to a drop in the single wafer ALD market our revenue decreased by eleven percent in two thousand sixteen. At the same time as we discussed for two thousand seventeen a clear improvement in single wafer ALD



market is expected. Secondly gross margins are stable at forty-four percent. Operating expenses were under control. Also strategic achievements during the year were first of all strong expansion of our position, our share wallet among the logic/foundry customers. Secondly, first HVM high volume orders in the 3D-NAND segment of which we all will benefit strongly in two thousand seventeen, much more than in two thousand sixteen, and the first steps were made in mainstream CMOS EPI market as we just discussed, a six hundred million US dollar market. Further progress was made on corporate responsibility, our transparency benchmark score more than doubled year-on-year and finally the company believes to be well positioned for an increased number of ALD applications in the next technology nodes in a single wafer ALD market that is believed to grow to a size of approximately one point five billion by two thousand twenty/twenty-one.

That was my introduction. Thank you for your attention here in Amsterdam and on the webcast.

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck, voor deze uitvoerige presentatie. Ik zou nu gaarne de vloer in de gelegenheid willen stellen om vragen of op- of aanmerkingen te maken betreffende de presentatie die Chuck zojuist heeft gegeven. Wie mag ik het woord geven?

(Van den Burg) Dank u wel. Ik denk dat wij Nederlanders trots mogen zijn op ASMI. Het is een ongelofelijk inventieve onderneming en gezien het feit dat er steeds meer octrooien worden verleend betekent het dat zij echt nog op de goede weg zijn. Ik heb daar een paar vragen over. In de eerste plaats: hoeveel procent van de aangevraagde octrooien wordt inderdaad verleend? Hoeveel procent van de verleende octrooien wordt gebruikt en zou het niet lucratief zijn om op sommige octrooien licenties te geven want daar kan natuurlijk ook veel geld mee verdiend worden. Dan de wet van Moore's: gaat het nu eeuwig door? Ik kan me dat niet voorstellen maar het is tot nog toe nog steeds de waarheid. Dan heb ik gelezen over fotonica techniek. Is dat een hele andere tak van sport of is dat ook interessant voor ASMI? Dan de Back-end onderneming: heeft ASMI wat te vertellen in dat bedrijf? Zij hebben nu nog maar een gering aandeel, wij hebben gehoord dat het prima gaat.

(Lobbezoo) U bedoelt PT?

(Van den Burg) Ja, heeft ons aandeel ook nog bemoeienis met dat bedrijf of doet het bedrijf het helemaal op eigen kracht en verheugen wij ons in een groei van dat bedrijf? De laatste vraag: ASMI is een prachtig mooi bedrijf. Is er ooit een rijke moeder geweest die aan de deur geklopt heeft om u over te nemen, want zo'n mooi bedrijf is aantrekkelijk, het is een heel mooie bruid, denk ik zo. Dat waren mijn vragen, dank u wel.

(Lobbezoo) Overigens zijn het meestal de vaders die overnemen, begrijp ik, in plaats van de moeders. Tot nu toe heeft noch een vader noch een moeder bij ons aangeklopt voor overname, dus daar kan ik u in geruststellen. U stelt een aantal vragen met name op het gebied van octrooien en technologie. Ik denk dat de meest technische man aan deze tafel wat dat betreft toch Chuck is, dus ik zou Chuck graag willen vragen om het antwoord te geven over de octrooien en hoe wij de octrooien gebruiken en al dan niet een licentie geven. Ik begrijp dat wij wel licenties geven en ook daar inkomen van krijgen. Ook de fototak, zoals u noemde, zullen wij op



reageren. Moore's law, ik ben geen pure technicus maar zover ik weet en aan mij verteld wordt, gaat Moore's law nog steeds door en dat is natuurlijk mede afhankelijk van met name de apparatuur waarmee het gemaakt wordt. Wat dat betreft is de ASMI-apparatuur ook een belangrijke schakel in een en ander maar wellicht kan Chuck daar ook meer over vertellen. _____

(Del Prado) Met betrekking tot de IP, de eerste vraag was hoe groot het percentage is dat wij aanvragen en dat ook echt verleend wordt. Een substantieel percentage van wat we aanvragen wordt ook verleend. Wij hebben een heel gedegen proces om ze te screenen. Het zijn heel veel voorstellen die gedaan worden op jaarbasis en daar maken wij dan echt een selectie uit. De kwaliteit van het patent, van de mogelijke filing en ook de impact daarvan wordt besproken. Als wij ons vergelijken qua IP met sommige van onze concurrenten hebben wij qua aantal misschien niet dezelfde aantallen die wij filen, want sommige concurrenten hebben ook andere producten die zij leveren waardoor het totaal hoger is, maar in de regel is de impact van onze IP – en zo wordt daarnaar gekeken, hoe groot is de waarde in de vorm van de impact van de vinding – vaak heel hoog. Dat is wel een kracht van het bedrijf. In de regel, van datgene wat het haalt als IP, daar wordt toch wel een groot deel van gebruikt. Hoewel een deel ook wordt gebruikt om ervoor te zorgen dat je een goede IP-portefeuille hebt als defensief instrument, wat ook heel belangrijk is in deze industrie. Ten aanzien van licenties hebben wij twee vlakken. Historisch gezien hebben wij wat licenties afgegeven. In het verleden op het gebied van batch ALD, ALD-patenten gelicenseerd voor batch ALD, dus niet single wafer processen waarbij je in een reactor een wafer at the time processt, maar waarbij je meerdere wafers in een reactor processt, in batch hebben wij dat in het verleden gedaan, niet meer recentelijk. Verder verlenen wij ook nog wel eens licenties op het gebied van spares, dus heel specifieke componenten in onze tool waar de klant gewoon grote aantallen van gebruikt, en dan willen wij graag derde partijen stimuleren om die spare parts voor ons te maken zodat wij dat niet zelf hoeven te doen en dan geven wij ze een licentie op onze IP om dat te doen. Eigenlijk zijn dat meer royalty agreements. Dat is uw eerste vraag. _____

De tweede vraag naar Moore's law, daar heeft Jan al iets van gezegd. Het is natuurlijk een heel interessante vraag die steeds terugkomt. Ik denk dat als je tien jaar teruggaat dat er genoeg voorbeelden zijn, dat de mensen zeggen dat het hier ophoudt. Twintig jaar geleden zeiden zij dat ook en het is nog steeds niet op gehouden. U leest ook wel over EUV, ASML die met EUV bezig is, dat is ook een van die technologieën. EUV is een technologie als het gaat om lithografie die kan helpen om de industrie verder te brengen als het gaat om het gaan naar steeds kleinere geometrieën, maar als het gaat om deposities, ervan uitgaande dat EUV er echt komt. Als dat het vanuit een lithografiestandpunt uit mogelijk maakt om naar kleine geometrieën te gaan, heb je ook nog meer vraag naar heel geavanceerde depositieapparatuur die die kleine geometrieën ook kan aanbrengen en dan is ALD de richting om naar toe te gaan. Dat zijn allemaal dingen die heel goed zijn voor ASM, ervan uitgaande dat wij ons gewoon heel goed gepositioneerd houden in de markt.

(Van den Burg) Kunt u een voorbeeld geven van een 3D-product? 3D is heel belangrijk maar in welke apparaten kom je dat tegen? _____



(Del Prado) Dat is een heel goede vraag. Driedimensionaal wordt in twee delen van de halfgeleiderwereld gebruikt. Het wordt gebruikt voor het hart van de smartphone bijvoorbeeld, daar zit een microprocessor in, maar ook in het hart van een pc die eigenlijk alle rekenkracht heeft. Daar heb je transistoren in zitten die 3D, zogenaamde FinFET-structuren, 3D-transistoren gebruiken. Dat is een voorbeeld in de logicawereld van semiconductors en je hebt nu ook 3D-NAND, dat is 3D gebruikt in geheugenchips. In het verleden had je in pc's magnetische schijven, die kon je horen ronddraaien. In toenemende mate zie je in heel veel gevallen dat in die pc's de magnetische schijven vervangen zijn door chips, omdat die chips zo veel meer informatie kunnen opslaan, nog kleiner worden en ook nog minder batterij verbruiken. Dat gebeurt allemaal mede dankzij ALD-technologie. Dat is in eerste instantie met planar 2D-NAND gedaan, maar in toenemende mate gebeurt het ook met 3D-NAND, met name in grote serveromgevingen. Dat zijn voorbeelden in beide omgevingen, zowel in de logicawereld als in de geheugenwereld waar 3D-technologie gebruikt wordt. _____

Dan had u het over fotonica, dat is niet iets wat op dit moment actueel is bij ons. _____
Dan nog de rijke moeder of vader, heeft Jan beantwoord. _____

Dan uw vraag over PT, of wij wat te vertellen hebben in PT. Ik denk het wel. Peter van Bommel en ondergetekende zitten beiden in de board van ASMPT, dus wij zijn direct betrokken bij alle strategische beslissingen, strategische planning en reviews die ASMPT doen. Dus wij zijn niet direct betrokken bij het day-to-day runnen van de business, maar bij alle strategische beslissingen die daar genomen worden zijn wij betrokken als board member en wij hebben natuurlijk ook op een andere manier, via ons belang, daar invloed op. _____

(Van den Burg) Maar u helpt ze niet met techniek? U kunt in feite nu ja of nee zeggen maar zoals u hier bezig bent, dat kunt u waarschijnlijk niet, dat u zegt: wij hebben een idee, je moet dat en dat eens een keer doen. _____

(Del Prado) Op het gebied van R&D is het zo dat er beperkte overlap is tussen de twee bedrijven. _____

(Van den Burg) Dank u. _____

(Lobbezoo) Zijn er nog anderen die een vraag willen stellen? _____

(Vreeken) Goedemiddag, dames en heren, mijn naam is Robert Vreeken van We Connect You, Public affairs en Investor relations. ASMI is een prachtig bedrijf, een soort familiebedrijf en dat past goed binnen de VOC-mentaliteit van Nederland. Volgens Deutsche Bank en ING is het aandeel van ASMI enorm ondergewaardeerd. Het koersdoel is vijftien euro en zij vinden dat dat makkelijk haalbaar is. Dat betekent dus, als wij daar goed op in gaan zetten, dat het bedrijf zo'n half miljard meer waard is. Mijn vraag is: hoe gaat de Raad van Bestuur dat samen met de Raad van Commissarissen doen? _____

Verder hebben wij in Nederland prachtige hightech bedrijven en beschermingsconstructies vind ik daarvoor heel erg belangrijk. Henk Kamp is daarmee bezig en het zou mooi zijn als ASMI daarbij een steentje bijdraagt, want wij hebben een club Eminence, dat zijn een soort koekoeksjongen die de boel graag uit elkaar willen halen om meer rendement te halen, daar houden wij Nederlanders



helemaal niet van. Wij houden van long-term commitment en wij zien dat soort bedrijven liever investeren in andere landen. _____

Internet of Things is fantastisch! Het probleem is dat die dingen kunnen worden overgenomen en omdat ze in de praktijk slecht beveiligd zijn. Meestal worden de bestaande passwords gebruikt. Wellicht kunnen jullie daar iets voor ontwikkelen dat dingen gepersonaliseerd worden. Want niet alleen regeringen en bedrijven vinden internet prachtig, maar ook maffia, criminelen vinden dat een fantastische groeimarkt. Verder hebben we Silicon Valley en China, daar wordt giga veel geïnvesteerd. Hoe kunnen wij dat als Nederland bijhouden? Want het gaat om mega investeringen; wat kan ASMI bijvoorbeeld met NXP, ASML en Philips doen zodat wij dat kunnen bijhouden? _____

Uw corporate identity is niet zo consistent en dat is jammer, want als je communiceert moet je consistent zijn. Ik zal twee voorbeelden geven. U heeft een prachtige film laten zien met daarvoor smartcars en Tesla. Dan kijk ik even op het hoofdkantoor. Wat zie ik daar? Het hoofdkantoor met een Porsch Cayenne. Ik weet niet van wie die is, u kunt mij dat wel vertellen, maar wij hebben Dieselgate gehad, dus als u voor Tesla bent, is het goed om Tesla's voor de deur neer te zetten en te zorgen dat die wereldwijd worden gecommuniceerd. Verder, er komen LEV's aan, dat zijn light electric vehicles. Een voorbeeld daarvan is de Biro, die zie je heel veel in Amsterdam, één volle tank kost maar één euro. Dus dat is een kilometer per uur. Verder heb je Urbee in Amsterdam, dat is de elektrische deelfiets, die kost één euro per uur, vijf euro per dag, de kosten daarvan zijn nog lager en wellicht ook bruikbaar in Almere. Verder zonnepanelen, heel mooi dat u die liet zien. Ik keek even naar uw hoofdkantoor via Google Earth, geen zonnepaneel te ontdekken, dus het zou mooi zijn als het hele dak volgend jaar vol ligt vol zonnepanelen. _____

Verder uw lokale verantwoordelijkheid. ASMI heeft een lokale verantwoordelijkheid om topinnovaties mee te nemen. Het mooie is, u zet in op water en op vijf meter afstand ligt het hoofdkantoor van de Upfall Shower, de zuinigste douche ter wereld, waarmee negentig procent op water en op gas bespaard kan worden. Die heeft de innovatie award van Almere dit jaar gekregen. Het zou mooi zijn als ASMI daarmee zou kunnen helpen. Dat zou geweldig zijn voor Almere en ook voor ASMI. _____

Dat zijn mijn vragen. Wilt u daarmee helpen? _____

(Lobbezoo) Wij zullen trachten de meeste van uw vragen te beantwoorden. Wij moeten u ook een bekentenis doen. Drie van de heren die achter deze tafel zitten hebben een Porsche Cayenne maar de nieuwste is een hybride, wij gaan vooruit wat dat betreft. U hebt een paar vragen gesteld op het gebied van de koers en de beschermingsconstructie en u hebt ook een paar vragen gesteld over specifieke technologieën zoals beveiliging voor IOT en innovatie op het gebied van solar en lokale douches etcetera. Nu is het zo dat ASMI een equipment bedrijf is. In eerste instantie wordt dat soort nieuwe innovaties meer ontwikkeld door de halfgeleider chip bedrijven die dan die chips weer kunnen maken mede met behulp van de ASMI-apparatuur. Dus in deze is in een aantal gevallen niet ASM leading in die specifieke technologieontwikkeling. Chuck, mag ik je vragen de opmerkingen en vragen ten aanzien van het koersdoel en de beschermingsconstructie te beantwoorden, eventueel met behulp van Peter? _____



(Del Prado) Dank voor uw vragen. De eerste was het koersdoel van vijftenzestig euro. De eerste observatie is dat wij natuurlijk verheugd zijn dat er veel industrieanalisten zijn die price targets hebben neergezet die nog ruim boven de huidige koers liggen en waar wij blij mee zijn omdat dat onderkent hoeveel potentieel het bedrijf heeft. De beste manier om daar naartoe te werken is consistent door te gaan op de huidige weg. Wij zijn een gefocuste company in ALD, nu ook het eerste succes in EPI. Dat zijn heel moeilijke technologieën met hoge entry barriers. Via ALD hebben wij de afgelopen vijf jaar toprelaties opgebouwd met alle top tien spelers in de industrie. Wij hebben daardoor ook veel beter inzicht gekregen in de R&D-programma's. Wij hebben niet alleen maar goede business relaties opgebouwd en omzetten gehaald, wij hebben ook veel beter inzicht in wat de klanten nodig hebben, twee, vier, zes jaar van nu doordat wij die sterke relatie gebouwd hebben. Daar bouwen wij gewoon op voort en dan komt die waardecreatie. Daar zijn wij strong believer in. Dat is het antwoord op de eerste vraag. Uw tweede opmerking over minister Kamp en over sommige investeerders in dit bedrijf, dat zie ik meer als een observatie van uw kant. Ik geloof niet dat u mij vroeg daarop te reageren. Het enige wat wij erover zouden willen zeggen is dat het goede signaal aan die ontwikkelingen en uw commentaar is dat wij blij zijn dat het belang in Nederland van dit soort hightech bedrijven onderkend wordt en dat wij ons dat meer en meer gaan realiseren ondanks het feit dat wij een sober land zijn dat zich niet overal over uitsprekt, dat wij vinden dat wij af en toe gewoon echt moeten opstaan om dat soort bedrijven en industrieën te behouden voor Nederland. Dat is het enige dat wij erover zouden willen zeggen. Het belang wordt onderkend en er wordt zuinig mee omgegaan. _____

Dan uw internet security opmerking. Ik geloof dat Jan er al iets over gezegd heeft. Wij maken zelf geen applicaties, wij leveren natuurlijk equipment maar met die equipment kunnen wij er wel voor zorgen dat degene die applicaties en chips bouwen voor de internet security gewoon veel meer mogelijkheden hebben dan tien jaar geleden om daar oplossingen voor te vinden. Daar richten wij ons op door heel goed te luisteren naar onze klanten, wat hebben zij nodig om voor dat soort markten de juiste producten te ontwikkelen en daarop in te springen. _____

Silicon Valley en China, kunt u dat bijhouden? Dat kunnen wij prima bijhouden. Wij concurreren dag en nacht met bedrijven uit Silicon Valley, sommige van onze concurrenten zitten in Japan, sommige zitten in Amerika, in Silicon Valley en andere zitten in Korea. Daar concurreren wij al jaren mee en kennelijk doen wij iets goed want we give them a hard time op regelmatige basis. China is een heel sterk ontwikkelende omgeving met een heel gecommiteerde overheid ook om die semiconductor industrie daar neer te zetten. De bijdrage van China op dit moment aan onze topline is beperkt maar die zien wij bijvoorbeeld volgend jaar al met behoorlijk dubbel digit percentages groeien. Wij zijn heel hard bezig om onze infrastructuur en ons netwerk bij al die nieuwe bedrijven die daar aan het ontstaan zijn, te vergroten. Wij investeren dus ook in talent in China op dit moment, as we speak, omdat wij een enorm potentieel zien daar op termijn. Als je kijkt naar Internet of Things en zo, daar liggen ook in China enorme opportuniteiten. Wij hebben ook bepaalde configuraties van onze apparatuur die wij helemaal focussen op Internet of



Things, die dan niet het meest advanced altijd hoeven te doen, maar dat ze costwise competitive zijn voor dergelijke markten. Dat wat betreft China. _____

Het autopark bij ASM. Ik heb u gehoord en wij zijn ons heel erg bewust. Ik denk via de corporate responsibility paragraaf zijn wij daarmee bezig en ik neem uw opmerking ter harte dat wij daar meer en meer op zullen sturen. _____

Zonnepanelen, om er eentje uit te pikken, we kunnen ze onmogelijk allemaal adresseren. In Almere zie ik toch meer regen dan zon helaas. Wij hebben ook een vestiging in Phoenix bijvoorbeeld waar veel meer zon is, eigenlijk het grootste deel van het jaar en dat is een van de sites waar wij serieus nu kijken naar zonnepanelen, nogmaals, geen garanties, om dat ook uit te nutten. _____

(Vreeken) Oké dank u wel. _____

(Del Prado) Graag gedaan. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Zijn er verder nog vragen? _____

(Jager) Voorzitter, mijn naam is Hans Jager en ik vertegenwoordig de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling. Ik hoor allemaal bijval in de zaal. Ik wil in de eerste plaats u een compliment maken voor uw jaarverslag. U had zelf ook al aangegeven dat u een aantal verbeteringen heeft aangebracht en dat werd ook door anderen gewaardeerd gezien de Transparency Benchmark waar u aardig op gestegen bent. Dat geldt ook voor een aantal doelen die wij zelf gesteld hadden bijvoorbeeld op CO2 en emissie. U gaf een aantal voorbeelden van initiatieven die u zelf had genomen, toevallig ook Phoenix waar u het net over had. Nu kreeg ik de indruk dat een airco die twintig jaar oud is, redelijk antiek is en dat die inderdaad sowieso wel vervanging behoeft en wat dat betreft zult u waarschijnlijk een heel grote stap gemaakt hebben. _____

(Del Prado) Ja, ik ben dat helemaal met u eens. Als je het zo bekijkt wel. Maar ik denk dat u het toch zo moet zien; er is ineens veel meer focus op waardoor je ook dat soort dingen tegenkomt. Het komt wel voor, niet uit het feit dat het twintig jaar oud is, maar uit het feit dat er veel meer focus op is overal in de wereld, op dit onderwerp. _____

(Jager) Dat klopt en ik ben blij dat u daar ook invulling aan geeft. Dan kom ik tot mijn vragen. In de eerste plaats, innovatie heeft ons veel gebracht. U heeft in het filmpje daar het een en ander over laten zien. Het heeft helaas ook wat neveneffecten en die zijn niet altijd positief. Als ik dan kijk, we hadden het net over zonnepanelen, naar het klimaatprobleem, ik neem aan dat u dat ook onderkent dat dat inderdaad een serieus probleem is. Ik vind in uw jaarverslag over COP21, dus de afspraken in Parijs, helaas niks terug terwijl de doelstellingen die daarin staan nog wel een graadje hoger zijn dan wat u tot nog toe zelf aan doelstellingen heeft geformuleerd. Mijn vraag is: hoe gaat u zelf invulling geven aan uw verantwoordelijkheid ten opzichte van de afspraken in Parijs. Mijn tweede vraag gaat over uw suppliers. U geeft aan, de suppliers hebben het selfassessment ingevuld, inmiddels al negentig procent. Dat is een mooie score. De vraag is altijd: papier is geduldig, hoe gaat u checken of zij ook aan de afspraken die daarin staan voldoen? _____

Dan als derde, laatste vraag: in tweeduizend vijftien hebben de UN-landen afspraken gemaakt met betrekking tot zeventien doelen op het gebied van duurzaamheid. Ik vind daar in uw verslag ook nog niet zo veel over terug. Gaat u daar volgend jaar over rapporteren? Dat was mijn laatste vraag. _____



(Lobbezoo) Oké, dank u wel. Chuck, zou jij deze vragen kunnen beantwoorden? —
(Del Prado) Ja, het klopt dat wij niet expliciet aan de Parijse overeenkomst refereren. Dat klopt inderdaad, maar het is wel zo dat wij de overeenkomst van Parijs meegenomen hebben in onze target setting voor de Greenhouse gas emissies. Dat hebben wij wel degelijk, en wij gebruiken daarvoor de zogenaamde science based target methodiek. Die zal u wel bekend zijn. Dat is een wereldwijde samenwerking. In april van dit jaar hebben wij toegezegd om deze targets te zetten en wij hebben onze targets en methodiek ook gedeeld met dat orgaan. Dat is eigenlijk de eerste stap die wij gezet hebben om dat wat explicieter te maken. Zover zijn wij. _____

(Jager) Misschien daarop even reageren. Als ik kijk naar uw targets die u zelf stelt, zijn dat efficiency targets. Dat snap ik van uw kant dat u dat doet, maar Parijs heeft het niet over efficiency targets maar heeft het gewoon over absolute targets. Daar kan wel wat verschil tussen zitten. _____

(Del Prado) Ja, dat begrijp ik. Zij hebben het over die dertig procent. Dat realiseer ik mij. Inderdaad, wij hebben relatieve targets gezet omdat wij natuurlijk ook een organisatie hebben die groeit. Wij hebben een R&D-activiteit die groeit. Ik heb uw opmerking gehoord en wij gaan ermee aan de gang. _____

(Jager) Ik snap dat u op efficiency zit maar als je kijkt naar de effecten voor de wereld, die gaan niet op basis van efficiency. _____

(Del Prado) Ja, ik begrijp wat u zegt. _____

Uw tweede vraag is over supplier selfassessments. Wij hebben gewoon stappen gemaakt, vooral met onze kritische suppliers, critical suppliers. Zij hebben eerst selfassessments gedaan in tweeduizend zestien. Wij gaan dat in tweeduizend zeventien weer doen. Ik denk dat het eerste wat wij echt bereikt hebben, is awareness. Als u mij vraagt: kunt u mij een concrete actielijst op dit moment overleggen, wat daar nu uit voortgekomen is, dan kan ik u dat vandaag niet laten zien. Dus dat is denk ik, wel wat huiswerk dat wij te doen hebben, dat wij in tweeduizend zeventien op basis van de tweede ronde die wij doen met onze as critical defined suppliers, dat wij echt tot concrete actielijsten komen, dit is wat wij gaan doen met timelines. Daar zijn wij in mijn perceptie nog niet. Dat is het transparante antwoord. _____

(Jager) Maar ik begrijp dat u in tweeduizend achttien daar wel over gaat rapporteren.

(Del Prado) Of wij daarover gaan rapporteren, ik neem uw verzoek mee en ik ga ervan uit dat wij u daar meer duidelijkheid over kunnen geven tussen nu en de volgende AGM. _____

Dan uw derde vraag: ten aanzien van de UN initiatives, de zeventien UN-doelen die gesteld zijn op het gebied van sustainable development, daar refereert u aan. Wij hebben daar nog geen concreet plan voor, echt daaraan gekoppeld. Er zijn natuurlijk deelgebieden daarin waarin wij bezig zijn, dat weet u zelf ook maar wij hebben geen comprehensive plan nog waarin wij kunnen aangeven wat onze bijdrage is per gebied. Dus ik denk dat het goed is dat wij er intern over spreken dat het de wens is dat wij daarover gaan rapporteren. Ik denk niet dat wij klaar zijn om nu aan te geven dat wij dat volgend jaar al doen, omdat wij heel veel op ons bordje hebben liggen, maar ik kan u wel aangeven dat wij in de discussies zullen bepalen welke prioriteit dit moet gaan krijgen. _____



(Jager) Ik kan mij voorstellen dat een aantal dingen die u nu al doet, relatief simpel inpasbaar zijn als die doelen. Als je daarmee begint, dat is relatief weinig werk, dan heeft u in ieder geval al een stap gemaakt. _____

(Del Prado) U zegt eigenlijk low hanging fruit, zal ik maar zeggen. _____

(Lobbezoo) Oké, daar gaan wij serieus naar kijken. _____

(Del Prado) Dank voor uw vragen. _____

(Lobbezoo) Mag ik nog iemand anders de gelegenheid geven? _____

(Verwer) Mijn naam is Verwer en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters plus individuele aandeelhouders die ons gemachtigd hebben. 3D-structuren zijn al een aantal keren ter sprake gekomen in deze vergadering, met name in het kader van NAND Flash geheugen. Mijn vraag is: zijn er ook kansen voor 3D-structuren bij DRAM? Mijn tweede vraag gaat ook over 3D-structuren, want u geeft namelijk aan dat er bij NAND Flash geheugen in tweeduizend zestien een duidelijke verschuiving heeft plaatsgevonden van planare structuren naar 3D. Mijn vraag is: kunt u aangeven wat voor de industrie de procentuele omzetverdeling was in tweeduizend zestien en wat het was in tweeduizend vijftien ter vergelijking, zodat wij daar een iets kwantitatiever beeld van kunnen krijgen? _____

(Lobbezoo) De omzetverdeling tussen? _____

(Verwer) Tussen 3D NAND flash geheugen en planar NAND flash geheugen. Mijn derde vraag gaat over uw eigen omzetverdeling van uw Front-end activiteiten. Ik zou graag willen weten wat de verdeling is tussen Front-end of line en Back-end of line en mijn vierde vraag gaat over MEMS Devices. U geeft aan bij analoge technologie dat er MEMS devices geproduceerd worden met behulp van technologie van ASMI en aangezien MEMS nogal een breed begrip is vroeg ik mij af of u wellicht een voorbeeld zou kunnen geven van MEMS devices die geproduceerd worden met ASMI-technologie en mijn laatste punt bij dit agendapunt is eigenlijk vooral een opmerking. Ik zou u willen oproepen om zorgvuldiger te kijken naar de eenheden die u gebruikt in het jaarverslag. Ik ben niet met een rode pen erdoorheen gegaan maar op pagina tweeëndertig slaagt u erin om voor kilowattuur voor elke letter de verkeerde cast te kiezen. Het is een kleine letter k, een hoofdletter w en een kleine letter h. U doet dat precies andersom en het feit dat ik u daarop aanspreek moet u, denk ik, vooral zien als compliment. Bij een financial zou ik mij hier niet druk over gemaakt hebben maar ASMI is een technologiebedrijf en dan verwacht ik beter op dit punt. _____

(Lobbezoo) Dank u wel voor het advies. Wij zullen zeker bij het volgende jaarverslag beter kijken hoe het drukwerk tot stand zal komen. Één vraag van u begreep ik niet geheel. U had het over de Back-end. Back-end is PT maar de cijfers van PT consolideren wij niet meer, dus wij kunnen wat dat betreft geen vergelijking maken. Welke vraag had u precies over Back-end? _____

(Verwer) Ik kan dat toelichten. Het gaat mij puur om de Front-end activiteiten. U geeft ook in uw jaarverslag een korte uitleg van chipproductie, waarbij u aangeeft dat Front-end verdeeld is in wafer productie, Front-end of line en Back-end of line. Voor zover ik begrepen heb, maar als ik dat verkeerd begrepen heb bent u niet actief op het gebied van wafer productie, maar wel op het gebied van zowel Front-end of line als Back-end of line, en het gaat mij dus om de verdeling tussen die twee. _____



(Lobbezoo) Oké, dank u. Chuck, ik denk dat ik ook bij jou weer uitkom voor wat betreft de diverse vragen. _____

(Del Prado) Ja, ten eerste DRAM, ontwikkeling naar nieuwe nodes, 3D-structuur en DRAM. Het is zo dat DRAM nog wel een aantal technologie nodes, generaties door kan op de huidige voet en daarna wordt er inderdaad gekeken, en ik weet niet of ik dat nu direct 3D moet noemen, maar er wordt wel gekeken naar andere device structuren dan de huidige structuren, omdat dat op een gegeven moment ook zou kunnen ophouden, maar dat duurt nog wel een paar jaar. Dat is het antwoord wat betreft DRAM. _____

Dan de omzetverdeling tussen planar en 3D-NAND in de afgelopen jaren. Het is zo dat eigenlijk tweeduizend veertien en tweeduizend vijftien planar NAND nog een heel belangrijke bijdrage leverde, niet alleen aan de single wafer ALD markt, maar ook aan de ASMI-omzet, en dat in tweeduizend zestien de omzet van planar NAND eigenlijk vrijwel nihil is. Van het ene op het andere moment is dat stilgevallen omdat de investments van onze klanten vanaf dat moment ineens switchten, eigenlijk niet eens, vrij resoluut veranderden van twee naar 3D, en het is alleen zo dat de single wafer ALD markt iets meer tijd nodig heeft gehad, één jaar langer nodig heeft gehad om zich te positioneren voor de 3D-NAND markt, en nu dit jaar gaat de 3D-NAND bijdragen aan de single wafer ALD markt met double digit percentage omhoog, en wij verwachten volgend jaar ook en zo gebeurt dat ook bij ons. Ik denk dat onze all product revenue, dus eigenlijk de omzet van alle producten tezamen, dat die in 3D dit jaar in NAND groter zal zijn dan in planar NAND in tweeduizend vijftien. Dat is, denk ik, een duidelijke indicatie. _____

Dan Front-end of line en Back-end of line, Front-end of line zien wij voor andere mensen in de zaal als meer de device formation, dus dat is echt de formatie van de transistor, de elektronische component zelf en dan de connecties. De metaalverbindingen tussen de verschillende devices noemen wij dan Back-end of line, en historisch gezien is de company in de device structuur zelf het sterkst. Ik denk dat over de hele linie de omzet in Front-end of line, dat zeg ik een beetje onder voorbehoud, maar ik denk dat dat klopt want zo kijken wij er zelf iets minder naar, van dag tot dag, maar de omzet in Front-end of line daarin is onze positie sterker dan in Back-end of line, historisch maar er zijn in Back-end of line wel wat bewegingen daar. Een direct voorbeeld van een MEMS device moet ik schuldig blijven, dat wil ik graag na de vergadering navragen. Daar kom ik graag nog even op terug om daar wat meer kleur over te geven. _____

Units, daar heb jij een antwoord op gegeven? _____

(Lobbezoo) Ja. _____

(Del Prado) Beantwoordt dat uw vragen? _____

(Verwer) Ja. Dank u wel voor uw antwoorden. _____

(Del Prado) Graag gedaan. _____

(Lobbezoo) Gezien de tijd zou ik nog één vraag willen laten stellen. Mijnheer Burgers.

(Burgers) Voorzitter, goedemiddag. Namens de Add Value Fund. Dank voor de uitgebreide en heldere presentatie. Inderdaad, ik heb maar één vraag, dat is het goede nieuws. Het betreft namelijk de presentatie van de heer Del Prado over de meest recente ontwikkeling, zijnde de verkoop van het vijf procent pakket in PT en de



aanwending daarvan. Daarvan wordt gezegd, ik citeer nu even wat er op het besluit stond: "In addition to the current buyback program." Wat niet gezegd is, is binnen welke termijn u dat bedrag denkt te gaan aanwenden. Dat is toch wel belangrijk in het licht van het vervolg van de presentatie. Ik vond met name de voorlaatste slide erg interessant en ook datgene wat de heer Del Prado zojuist zei. De vooruitzichten voor ASMI zijn op het moment goed. Datgene wat Gartner toont, met name niet alleen dit jaar maar ook volgend jaar, juist volgend jaar, die zijn indrukwekkend maar zoals wij allemaal weten, het is een prognose en die veranderen nogal eens, maar ik ben toch benieuwd van u te vernemen over de timing van het additionele terugkoopprogramma. Wij hebben het over een bedrag van tweehonderdvijftig miljoen, dat is substantieel. Het betekent ook dat het bedrag zolang het niet gebruikt wordt, contant is, neem ik aan? _____

(Lobbezoo) Ja. _____

(Burgers) En we weten allemaal dat het dan niet of nauwelijks rendeert. Dus misschien dat u daar iets over zou kunnen zeggen, wat de time table is. Stel dat het zo is dat Gartner een stukje gelijk krijgt, dan zou het zinvol kunnen zijn om toch een buyback program, om het geheel in de taal van Chuck Del Prado te zeggen, to accelerate it, to step up. Ik vroeg mij af of dat een thema is dat bij u in de Raad van Commissarissen ook actueel is. _____

(Lobbezoo) Duidelijke vraag. Ik zou graag Peter van Bommel hierop willen laten antwoorden. _____

(Van Bommel) Een belangrijke vraag, ook een belangrijke afweging voor ons. We zitten natuurlijk in het midden van het huidige terugkoopprogramma. Zoals Chuck al aangegeven heeft, wij hebben éénnegentig procent gedaan, dus er is nog negenendertig procent te doen. Zoals u gemerkt hebt, hebben wij ook de eerste vijftig miljoen een redelijk korte tijd uit de markt gehaald. Daar zijn een paar factoren natuurlijk die daar een belangrijke rol in spelen. Wij willen graag zo snel mogelijk want wij vinden het belangrijk om het geld dat niet rendeert, zoals u dat terecht zegt, zo snel mogelijk uitgenut te hebben. Aan de andere kant hangt het nauw samen hoe de daily trading is van de aandelen, want in onze voorwaarden hebben wij ook vermeld dat wij niet meer dan twintig/vijfentwintig procent van de dagelijks verhandelde aandelen zelf in willen kopen om zelf niet de prijs op te drijven van het aandeel. Dus ja, het heeft onze constante aandacht om te kijken hoe wij dit zo snel mogelijk kunnen doen, maar wel onder economische condities die aantrekkelijk zijn voor alle aandeelhouders. _____

(Lobbezoo) Oké? _____

(Burgers) Dank u. _____

(Lobbezoo) Dan wil ik, ook gezien de tijd de discussie over agendapunt twee besluiten en overgaan naar agendapunt drie. _____

Dat is de uitvoering van het remuneratiebeleid over tweeduizend zestien. Zoals in overeenstemming met artikel 2:135 lid 5a van het BW wordt de uitvoering van de remuneratie van het jaar toegelicht en u kunt een en ander al lezen in het jaarverslag van pagina honderdeenenvijftig tot en met honderddrieënvijftig. Mochten er van uw kant nog vragen zijn, dan kunt u die nu stellen of opmerkingen plaatsen en de heer Van Pernis, zijnde de voorzitter van onze compensation committee zal dan proberen



deze vragen voor u te beantwoorden. Zijn er nog opmerkingen of vragen naar aanleiding van de executie van ons remuneratiebeleid zoals wij dat beschreven hebben en vermeld hebben in het jaarverslag? Mag ik iemand daarvoor het woord geven of was het zo duidelijk dat wij dit agendapunt verder kunnen afhandelen? Ik zie dat wij daar duidelijk in geweest zijn. Ik dank u, en wil dan overgaan naar punt vier van de agenda. Dat is de vaststelling van de jaarrekening. _____

Onze jaarrekening tweeduizend zestien is gemaakt en is ook door de externe accountant KPMG gecontroleerd en ik wil graag aan KPMG, de heer Kreukniet, de gelegenheid geven om een toelichting te geven hoe de controle heeft plaatsgevonden en als u vragen naar aanleiding van zijn voorstel of presentatie zou hebben kunt u voor wat betreft de activiteiten van de accountantscontrole de vragen aan hem stellen. Rob. _____

(Kreukniet) Goedemiddag. Dank je wel, Jan. Goedemiddag, dames en heren. Mijn naam is dus Rob Kreukniet. Ik ben inderdaad de externe accountant van ASMI. Ik ben hier vandaag met mijn collega Philip Takken, gezeten achterin de zaal. Ik geef graag een korte toelichting op onze accountantscontrole en op onze verklaring. Voor de goede orde, de verklaring is opgenomen op pagina honderdzesenzestig en verder van het jaarverslag, dus daar heeft u de gelegenheid om de details te lezen. Wij hebben de geconsolideerde en enkelvoudige jaarrekening van ASMI gecontroleerd. Het eindproduct van deze controle is dus de controleverklaring en wij hebben uiteraard een goedkeurende verklaring afgegeven. Dit houdt in, want dat vraagt soms nog iets verduidelijking, dat de jaarrekening een getrouw beeld geeft in overeenstemming met IFRS en titel negen BW twee, en dat het jaarverslag ook verenigbaar is met de jaarrekening, en geen materiële fouten bevat. Ik zal iets zeggen over onze controleaanpak. Daar zitten een aantal elementen in die heel belangrijk zijn. Voor ons is heel belangrijk de risicoanalyse. Aan het begin van de controle maken wij een risicoanalyse van de jaarrekening. Dat doen wij als team op basis van eerdere ervaringen die wij hebben met de company maar ook kennisname van wat er gebeurd is in het jaar. Dat doen wij ook in goed overleg met het management van de onderneming en uiteraard ook stemmen wij dat af met de audit committee. In de praktijk betekent dat dat wij extra aandacht geven aan de wat grotere posten in de jaarrekening en aan posten waar wat meer management inschattingen in zitten en die wat subjectiever zijn. Een ander belangrijk element van onze controle is de materialiteit. De materialiteit bepalen wij ook aan de hand van de omvang van de jaarrekening, de omzet en de winst en de geprognoseerde winst, want wij doen het aan het begin van het jaar. De gehanteerde materialiteit voor de jaarrekening voor het jaar tweeduizend zestien was vijf miljoen. Dat is gelijk aan tweeduizend vijftien en dat is ongeveer drie komma zes procent van het resultaat voor belasting. Naast die materialiteit rapporteren wij overigens ook alle controle adjustments boven de tweehonderdvijftig duizend euro aan het management en aan de audit committee en RVC. Bij onze controle hanteren wij een topdown aanpak. Dat betekent dat wij heel erg vooraf kijken wat is de efficiëntste manier om het te doen. Sommige dingen doen wij centraal en andere zaken doen wij decentraal. Door de manier waarop ASMI ingericht is, doen wij best veel centraal en doen wij ook als team veel in het shared service center in Singapore. Los daarvan gebruiken wij overigens wel lokale



accountants. Over het algemeen zijn dat andere kantoren van KPMG maar er is één plek waar wij een ander big four kantoor gebruiken en dat is bij ASMPT in Hongkong. Dat is een belangrijk onderdeel in de controle uiteraard die een andere accountant heeft. Wij gaan daar jaarlijks op bezoek. Ik ben dit jaar daar zelf geweest en doe dan ook een uitgebreide review op hun work papers en ook in de planning fase nemen wij met hen altijd hun controleplan door en de inschattingen die zij maken. Dus dat is belangrijk in onze controle. Daarnaast zetten wij in onze controle een aantal specialisten in die ons ondersteunen om ons te helpen. IT is heel belangrijk, dus wij hebben een vrij sterk gedreven IT-aanpak en daarnaast hanteren wij nog waarderingsspecialisten, belastingspecialisten en daar waar nodig forensische specialisten. Met onze werkzaamheden controleren wij ongeveer zesennegentig procent van de omzet en negenennegentig procent van de totale activa. Dat is redelijk vergelijkbaar met vorig jaar. Wij beschouwen dat percentage als hoog. In onze beroepsgroep is een soort minimum van vijfenzeventig procent (75%), daar zitten wij flink boven maar dat is ook de manier waarop ASMI ingericht is. Kernpunten van onze controle als laatste onderdeel. Uiteindelijk zijn er dan een aantal posten die voor ons buitengewoon interessant zijn. Die posten rapporteren wij naar CFO en CEO van ASMI, maar uiteraard bespreken wij die ook met Audit Committee. Dit jaar waren de belangrijkste posten voor ons de opbrengstverantwoording, de waardering, wat ik al eerder noemde, van de deelneming ASMPT, de belastingposities en de geactiveerde ontwikkelingskosten. Details van hoe wij dat controleren en onze hoofdbevindingen kunt u vinden in onze accountantsverklaring. Vorig jaar hadden wij nog één attentiepunt meer. Dat was de eerstejaars transitie audit. Wij zitten nu in het tweede jaar, dus dat is niet meer relevant. Dat is wat ik in deze presentatie kort wilde toelichten. Uiteraard ben ik graag bereid uw vragen te beantwoorden of uw opmerkingen in ontvangst te nemen. Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Rob. Zijn er naar aanleiding van deze toelichting/presentatie van Rob Kreukniet van KPMG nog vragen? Ik zie dat het duidelijk is geweest. Dank u wel. Sorry, oké, mijn excuses. _____

(Verwer) Kan gebeuren. Ik heb zowel vragen aan u als Raad van Commissarissen en Raad van Bestuur als vragen aan KPMG. Ik zal beginnen met de vragen aan u, als u dat goed vindt. _____

Allereerst de verslechtering van de debiteurenpositie, is dat puur veroorzaakt door de timing die al eerder aangehaald werd, ook in het kader van het werkkapitaal, of liggen daar nog andere oorzaken aan ten grondslag? Verder viel het mij op dat de omzetzijging met name zeer groot is in Japan en Zuid-Korea. Kunt u aangeven wat daar de achtergrond van is? Verder heeft u in de enkelvoudige jaarrekening over tweeduizend vijftien een fout gemaakt die u dit jaar gecorrigeerd heeft. Mijn vraag daarover is: wanneer en door wie is die fout ontdekt en wat heeft u daar voor lessen uit getrokken? Dat is eigenlijk ook meteen een bruggetje naar de eerste vraag die ik aan de accountant wil stellen, want u heeft eigenlijk geen aandacht besteed aan die correctie in uw verklaring en ook niet in uw presentatie zojuist. Mijn vraag aan u is: waarom niet? En mijn laatste vraag is ook aan de accountant: u heeft aangegeven dat u instructies geeft aan de accountant van ASMPT. Mijn vraag is: in hoeverre bent u



als accountant van ASMI, als grote minderheidsaandeelhouder eigenlijk in een positie om daar instructies te geven aan die accountant? _____

(Lobbezoo) Dan zou ik Peter van Bommel willen vragen de eerste twee vragen te beantwoorden betreffende de debiteuren, de verslechtering, de perceived verslechtering en de verdeling over landen. _____

(Van Bommel) De perceived verslechtering, zoals de voorzitter terecht corrigeert, is inderdaad wat u zelf noemt, alleen maar een timing issue. In de afgelopen zes jaar is het bedrag dat wij aan dubieuze debiteuren hebben moeten afboeken minder dan een miljoen geweest. Wat wij nu ook zien is dat er eigenlijk geen voorziening van dubieuze debiteuren in onze boeken is. Wij hebben gewoon gezien dat in het vierde kwartaal van het afgelopen jaar eigenlijk een heel sterke omzettoename plaatsvond, met name in de laatste weken van het jaar, en dat heeft geleid tot die hogere debiteurenpositie, en als u nu kijkt naar wat er in het eerste kwartaal gebeurd is, dan ziet u ook dat die debiteurenpositie ook weer behoorlijk afgebouwd is, dus dat die gelden gewoon binnengekomen zijn. De omzetsdaling in Japan en Zuid-Korea hangt samen met wat Chuck al eerder genoemd heeft, de switch van planar NAND naar V-NAND, dat is natuurlijk een memory oplossing en daar zijn, zoals u misschien wel weet, vooral de Koreanen en Japanners heel erg sterk in. Dus die switch die wij eerder genoemd hebben van minder omzet in tweeduizend zestien in het NAND's stuk door dit gebeuren, verklaart ook de omzetsdaling. _____

(Del Prado) Het is ook de teruggang in DRAM in de markt, dat is ook een heel belangrijke factor geweest, die twee dingen samen. _____

(Lobbezoo) Dan de fout, Peter. We horen dat er een fout gemaakt was in tweeduizend vijftien. _____

Ik dacht dat wij hem ook moesten beantwoorden en dan moest de accountant vertellen waarom hij het niet vermeld had. _____

(Verwer) Het was inderdaad een vraag zowel aan u als aan de accountant. _____

(Kreukniet) Zal ik hem anders eerst beantwoorden en dan, Peter, vul jij hem aan? _____

(Van Bommel) Ja. _____

(Kreukniet) Er is inderdaad een correctie in de enkelvoudige jaarrekening, dat is een reclass overigens. Dus dat betekent dat het overall resultaat niet wijzigt. Mijn ervaring is dat reclasses voor de gebruiker van de jaarrekening wat minder interessant is. Daarnaast zien wij sowieso altijd dat de enkelvoudige jaarrekening zich in wat minder belangstelling kan verheugen dan de geconsolideerde. Dus die twee gecombineerd, vonden wij het niet erg spannend om daar heel veel aandacht aan te besteden. Het is niet zozeer dat wij niet wilden, alleen wij kiezen een beetje voor wat belangrijk is voor het publiek. Dat ten aanzien van die posten. _____

Wil jij dan eerst, Peter of zal ik de tweede pakken? _____

(Van Bommel) Ik kan de eerste nog even toelichten. Het is voor ons inderdaad een interpretatieverschil geweest. Dat heeft ertoe geleid toen wij nog een discussie hadden met de accountant dat wij hun interpretatie gevolgd hebben en omdat het alleen maar reclassificatie is, is de weg gevolgd zoals Rob die net aangaf. _____

(Kreukniet) Dan uw tweede vraag, ook inderdaad een goede vraag: hoe werkt dat? De praktijk leert dat wij veel zaken doen in dit soort controles met de andere big fours. Wij komen elkaar aan beide kanten van de tafel tegen, de ene keer controleren wij de



moeder, de andere keer doet een big four dat. Dus in ons professionele overleg hebben wij de afspraken dat wij daar elkaars instructies meenemen, die bespreken wij wel met elkaar maar het zijn ook de normale professionele regels die voor ons allemaal gelden en die worden gewoon gehonoreerd en gerespecteerd. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Rob. Ik hoop dat uw vragen beantwoord zijn. _____
(Verwer) Ja, dank u wel. _____

(Lobbezoo) Ik zie dat verder niemand opstaat, dus dan wil ik in feite, u weet goedkeuring van de jaarrekening is een stempunt, dus dat betekent dat wij nu voor het eerst gaan stemmen. Ik wil u allereerst bekendmaken dat van de totaal uitstaande aandelen van negenenvijftig komma drie vijf één miljoen, er drieënveertig komma drie twintig afgerond miljoen vandaag als stemmen aanwezig zijn en zijn vertegenwoordigd, en dat is praktisch drieënzeventig procent van de uitstaande aandelen, die zijn vandaag aanwezig. Dan wil ik u nu voordat wij formeel gaan stemmen zoals te doen gebruikelijk even een proefstemming houden om vast te stellen en te kijken of de stemming ook goed kan verlopen. De vraag voor deze proefstemming is de volgende, misschien is hij al op het bord: gaat Ajax de finale van de Europa League winnen aanstaande woensdag? Dat vraag ik dan als PSV-supporter, maar het is aan u om daarover te stemmen. Het is zo dat u allen een kastje hebt gekregen. Als er problemen mochten zijn, dan zijn er mensen die u daarbij kunnen helpen, dan moet u even uw hand opsteken. Als u voor stemt dan stemt u cijfer één, stemt u tegen dan drukt u op cijfer twee en wilt u zich onthouden, dan stemt u op drie. Ik wil nu het systeem in werking laten stellen en u vragen om op deze allereerste vraag betreffende Ajax te gaan stemmen. U kan nu stemmen. Nog een paar seconden. De stemming is nu gesloten en dan krijgen wij binnenkort de uitslag van deze stemming te zien. Oei, dat is een close call: voor zijn vijftig komma achtenzestig vijf procent en tegen negenenviertig komma drie, er zijn zelfs wat mensen die zich onthouden hebben dat Ajax toch waarschijnlijk met maar één doelpunt gaat winnen. _____

(Del Prado) Dat is ook goed voor hier en voor PSV volgend jaar, Jan. _____

(Lobbezoo) Dus gaan wij nu verder met de formele stemming. De formele stemming is over de vaststelling van de jaarrekening tweeduizend zestien. U hebt gezien hoe het gaat, dus wij kunnen nu gaan stemmen. Dus één is voor, twee is tegen, drie is onthouding. De laatste seconden gaan nu in. De stemming is nu gesloten. De uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma negen negen negen negen procent heeft voorgestemd. Dus de vaststelling van de jaarrekening is door de aandeelhouders aangenomen. Dank u daarvoor en dan wil ik overgaan naar agendapunt vijf. _____

Dat is de vaststelling van het dividendvoorstel. U hebt gezien bij de agenda dat er een voorstel is gedaan voor een dividend van zeventig eurocent per gewoon aandeel. Zijn er nog mensen die daarover eventueel een vraag willen stellen? Ja. _____

(Verwer) Ja, Verwer, VEB. Het viel mij op dat op pagina honderdvierenzeventig van het jaarverslag onder de overige informatie gesteld wordt dat er wordt voorgesteld om het resultaat toe te voegen aan de ingehouden winsten en dat kan ik niet helemaal rijmen met wat er bij dit agendapunt staat. Kunt u aangeven wat daar wellicht verkeerd gegaan is? _____



(Lobbezoo) Ik moet even kijken. U hebt het goed gelezen. _____

(Van Bommel) Mag ik daar na de meeting even op terugkomen? _____

(Verwer) Dat is goed. _____

(Lobbezoo) Maar in ieder geval willen wij wel blijven voorstellen om zeventig eurocent per aandeel op het dividend uit te keren. Dus als er verder geen vragen hierover zijn? Daar is nog een vraag. _____

(Heineman) Mijnheer de voorzitter, ik heet Heineman, ik ben particulier aandeelhouder, woonachtig in Den Haag. Ik wil u vragen: zou u voor het volgend jaar in overweging willen nemen om een keuzedividend te geven? Dit jaar is het niet meer mogelijk, maar een keuzedividend heeft het voordeel dat als de vooruitzichten voor ASMI zo goed en zo glanzend zijn, dan heeft u aan een keuzedividend veel meer dan aan een dividend in contanten. Bovendien neem ik aan dat er ook diverse aandeelhouders uit het buitenland zijn en die hebben vaak grote moeite om van de Belastingdienst de ingehouden dividendbelasting terugbetaald te krijgen en dat kost zeer lange tijd, twee tot vijf jaar. Als je bijvoorbeeld in Frankrijk bent, dan krijg je een dividend, dat is geloof ik negenentwintig komma en dan vier decimalen achter de komma, en dan moet terugvordering via de computer ook nog eens een keer in het Frans, dat geef ik u te doen! Dus mijn voorstel is: het is voor iedere betrokkene eigenlijk uitermate voordelig om een keuzedividend te hebben, dan kan men voor zichzelf uitmaken wat de beste keuze is. _____

(Lobbezoo) Oké, dank u wel. Peter, wil je er nog iets over vertellen. _____

(Van Bommel) Wij zullen zeker uw voorstel meenemen, maar het is natuurlijk niet gebruikelijk voor een onderneming die een share buyback programma doet om op dat moment ook met een keuzedividend te gaan werken. Wij zullen zeker kijken of er mogelijkheden zijn om tegemoet te komen aan de vraag die u gesteld heeft. _____

(Heineman) Dank u vriendelijk. _____

(Lobbezoo) Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Dan wil ik nu het dividendvoorstel in stemming brengen. Zoals u hebt gezien, één is voor, twee is tegen, drie is onthouding. Ik zou graag nu het systeem willen starten. U kunt nu stemmen. De uitslag van de stemming: negenennegentig komma negen negen negen acht procent is voor. Dus ook dit voorstel is aangenomen. Ik dank u wel. _____

Dan gaan we over tot agendapunt zes en dat is decharge van de leden van de Raad van Bestuur. Over deze voorgestelde decharge, zijn hiervoor nog vragen, opmerkingen, is er nog iemand die er iets over wil zeggen? _____

(Peters) Goedemiddag, mijn naam is Frank Peters, ik ben advocaat bij Bureau Brandeis in Amsterdam. Ik vertegenwoordig Eminence Capital op deze vergadering. Eminence zoals u zult weten heeft bijna tien procent van de aandelen in uw bedrijf. Het leek gepast om een verklaring te geven bij zijn stem en die is heel kort. Zij hebben gestemd tegen de decharge van het management en ook voor het volgende agendapunt zal ik nu meteen zeggen, ook tegen decharge van de Raad van Commissarissen. De redenen daarvoor zal mijnheer Sandler, de CEO en founder van Eminence straks bij agendapunt dertien aan u toelichten, voor zover nog niet duidelijk, maar op deze plaats leek het correct om dit alvast mee te geven. _____



(Lobbezoo) Dank u wel voor de mededeling. Wij hadden het overigens ook al in De Telegraaf gelezen dat dat zou gebeuren, maar desalniettemin dank u wel. Zijn er nog andere vragen of opmerkingen? Zo niet dan zou ik ook dit agendapunt zes, decharge van de leden van de Raad van Bestuur, in stemming willen brengen. U kunt nu stemmen. De stemming is bijna afgelopen. De stemming is nu gesloten. De uitslag is dat drieëntachtig komma acht procent afgerond, heeft voorgestemd en zestien komma twee procent heeft tegengestemd. _____

Een en ander betekent dat ook de decharge van de leden van de Raad van Bestuur is aangenomen en dat we kunnen overgaan tot agendapunt zeven. _____

Hetgeen is de decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Ook hierbij hebben we gehoord van de heer Peters hoe zij daarin staan. Zijn er nog anderen die hierover iets willen opmerken of vragen. Zo niet dan wil ik ook dit agendapunt nu in stemming brengen. Één is vóór, twee is tegen, drie is onthouding. U kunt nu stemmen. Nog een paar seconden en dan sluit de stemming. De stemming is nu gesloten. Ook in deze stemming blijkt dat zesentachtig komma vier procent heeft voorgestemd met dertien komma zes procent tegen, hetgeen betekent dat ook de decharge van de leden van de Raad van Commissarissen hierbij is geaccepteerd en aangenomen. _____

Dan kunnen we overgaan naar agendapunt acht: samenstelling van de Raad van Commissarissen. Dit agendapunt heeft twee items: agendapunt acht a en agendapunt acht b. We gaan nu eerst naar agendapunt acht a. Dat is de benoeming van mevrouw S. Kahle-Galonske als lid van de Raad van Commissarissen. In overeenstemming van artikel tweeëntwintig lid drie van de statuten en artikel twee dubbele punt honderddrieëndertig van het BW heeft de Raad van Commissarissen een bindende voordracht opgesteld voor de benoeming van mevrouw Kahle als lid van de Raad van Commissarissen. Deze benoeming zal voor een termijn van vier jaar zijn en zal vandaag ingaan. Ik wil nu gaarne mevrouw Kahle die hier aanwezig is vanmiddag, oftewel Stefanie, even de gelegenheid geven zichzelf te introduceren en iets te vertellen. _____

(Kahle) Thank you very much Jan, and good afternoon dear shareholders. I feel very honoured to be nominated to the supervisory board of ASMI. As we heard such an impressive track record of the company and so much rich history as a technology leader. In some way for me this is coming home and I say that in that sense that I have worked in the Netherlands and I have worked for Philips as well as NXP Semiconductors for about fifteen years, and I have spent most of my career in the high-tech sector. That included non-executive roles in Singapore and Switzerland. I would like, and I know the sector very well, and I would like to be aiming for bringing my experience across technology but also across finance to this very experienced supervisory board and to add value to it. I look very much forward to working with my future colleagues but above all I would like to thank you and I am grateful to you, the shareholders of the company, to give me this opportunity and I want to thank you for your trust and for your confidence. Thank you very much. _____

(Applaus.) _____

(Lobbezoo) Dank je wel Stefanie. Dan wil ik thans dit voorstel in stemming brengen. Het betreft de benoeming van mevrouw S. Kahle-Galonske als lid van de Raad van



Commissarissen. Eén is voor, twee is tegen, drie is onthouding. Nog een paar seconden en dan is deze stemming ook ten einde. Het systeem is nu gesloten en het doet mij zeer veel genoegen om te constateren dat negenennegentig komma zevenennegentig procent van de stemmen voor is, dus ik ben erg blij om Stefanie te verwelkomen met een bloemetje. _____

(Applaus.) _____

Dan gaan we nu over naar agendapunt acht b en dat is de herbenoeming van mijzelf. Ik heb mezelf beschikbaar gesteld voor herbenoeming en aangezien dit gaat over mijzelf heb ik de heer Van Pernis gevraagd hierover dit agendapunt af te handelen. Martin. _____

(Van Pernis) Jan, dank je wel. Ja, nu wordt het echt spannend, maar ik laat je toch even. In overeenstemming met het toepasselijke rooster verloopt de termijn van het mandaat van Jan Lobbezoo op deze datum van deze AVA. Wij stellen u voor om de heer Lobbezoo te herbenoemen als lid en ook als voorzitter van de Raad van Commissarissen voor een extra termijn van vier jaar eindigend op de datum van de jaarlijkse AVA in tweeduizend éénentwintig. We hebben daarvoor een bindende voordracht opgesteld in overeenstemming met artikel tweeëntwintig lid drie van de statuten en artikel honderddrieëndertig boek twee van het Burgerlijk Wetboek om hem te herbenoemen. In overeenstemming met artikel tweeëntwintig lid negen van de statuten bevestigt de Raad van Commissarissen met genoegen dat de heer Lobbezoo zijn taken als voorzitter van de Raad van Commissarissen afgelopen jaren op meer dan adequate wijze heeft vervuld. Heeft u daar vragen over of aanmoedigingen? Dan kunnen we dit punt ook snel in stemming brengen. De stemming is geopend, en gesloten. Dan is Jan Lobbezoo herkozen met negenennegentig en nog wat procent en zijn er enkele onthoudingen en tegen. _____

(Applaus.) _____

(Van Pernis) Ik heb geen bloemen maar we zullen hem vanavond een borrel aanbieden. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Martin, en dank deze zaal en dank alle aandeelhouders voor het gestelde vertrouwen. Ik zal trachten voort te gaan op de weg die we ingegaan zijn en proberen uw vertrouwen niet te beschamen. _____

(Lobbezoo) Gaan we nu over naar agendapunt negen van de agenda en dat is de benoeming van de accountant van de vennootschap. KPMG wordt voorgesteld als externe accountant voor het boekjaar tweeduizend zeventien en we willen graag deze benoeming door u laten besluiten door hem in stemming te brengen. Zijn er nog vragen of opmerkingen over dit agendapunt? Ik zie niet, dus ik zou dan ook nu dit voorstel in stemming willen brengen. De benoeming van de accountant van de vennootschap voor het boekjaar tweeduizend zeventien. U kunt stemmen, één is voor, twee is tegen, drie is onthouding. Stemming is nu gesloten en zoals u kunt zien voor gestemd hebben negenennegentig komma negen acht zeven zes procent. Derhalve kunnen wij ook met KPMG het komende boekjaar weer aangaan voor wat betreft de externe accountant. Ik dank u. _____

(Lobbezoo) Dan gaan we nu over naar agendapunt tien: 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 de uitsluiting van voorkeursrechten. Dit agendapunt betreft twee onderdelen waarover separaat gestemd moet worden.

Agendapunt tien a. Dit is 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. Wie kan ik hierover het woord geven? Ik zie dat niemand het woord wil hebben dus kunnen we overgaan tot stemming van agendapunt tien a. Nog een paar seconden en dan sluit de stemming. Het systeem is nu gesloten en we zien dat zevenentachtig komma veertien negen procent voor heeft gestemd, dus ook dit agendapunt tien a is aangenomen. _____

Kunnen we overgaan voor de stemming over agendapunt tien b. Dit agendapunt is de aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen worden uitgegeven. Wie kan ik hierover het woord geven? Ja. _____

(Heineman) Mijnheer de voorzitter, naar alle waarschijnlijkheid is vorig jaar een soortgelijk voorstel in stemming gekomen ook voor een periode van achttien maanden. Normaliter wordt dus dat voorstel dat vorig jaar werd aangenomen, omdat beide voorstellen nu elkaar gaan overlappen, wordt het voorstel dat vorig jaar tien a en tien b is aangenomen, als wat zal ik zeggen superseded verklaard, dus niet meer van toepassing en nul en nietig. Staat dat ook ergens in de agenda want dat ben ik namelijk nog niet tegengekomen? _____

(Lobbezoo) Nee, hebben we niet als zodanig genoteerd maar dank voor uw aanwijzing. _____

(Heineman) Dank u. _____

(Lobbezoo) Als verder niemand het woord hierover wil nemen wil ik nu het voorstel in stemming brengen, dus het betreft de aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitsluiting van voorkeursrechten. U kunt nu stemmen, één is voor, twee is tegen, drie is onthouding. De stemming is bijna afgelopen, nu gesloten. Tweeëntachtig komma vijfentwintig procent hebben voor gestemd en zeventien komma vijfenzeventig procent tegen. _____

Derhalve is met deze uitslag het agendapunt tien b ook aangenomen. _____

We kunnen overgaan tot agendapunt elf, zijnde de machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Zijn er naar aanleiding van dit agendapunt nog vragen of opmerkingen? Wie kan ik hierover het woord geven? Ja. _____

(Peters) De naam is Peters, advocaat voor Eminence Capital. Eminence zal hier ook tegenstemmen en er zal dadelijk ook wat meer worden gezegd door de heer Sandler, maar de achtergrond is dat een share buyback goeddeels het effect dat de verkoop van de aandelen in ASMPT, zoals nu net gebeurd is, weer ongedaan maakt en daarmee is hij er tegen omdat het instrument om daarmee volmacht voor te verlenen, hij zal daartegen stemmen. _____

(Lobbezoo) Dank u voor de informatie. Als er verder geen, oh daar, VEB heeft ook een vraag of opmerking. _____

(Verwer) Het is een vraag. Hoewel wij op dit punt wel voor zullen stemmen omdat het om een regulier agendapunt gaat, een routinepunt, en u aan onze eisen voldoet, wil



dat niet zeggen dat er geen waarheid kan zitten in de woorden van mijn eminente voorganger hier en waar het mij dan om gaat is de aanwending van de middelen in het teruggeven van geld aan de aandeelhouders. De heer Del Prado heeft een mooi staatje laten zien waarin te zien is dat er heel veel geld geretourneerd is aan aandeelhouders over de afgelopen jaren en dat kan op verschillende manieren, waarbij inkoop van aandelen er één is. Alleen het voegt in economische zin alleen waarde toe op het moment dat de aandelen van ASMI ondergewaardeerd zijn. Het inkopen van aandelen kan nooit een doel op zich zijn en mijn vraag is dan ook: bent u van mening dat de aandelen van ASMI op dit moment ondergewaardeerd zijn? _____

(Lobbezoo) Dank u voor de vraag. Het is moeilijk te zeggen want men zegt altijd de markt heeft altijd gelijk, maar wellicht wil de Raad van Bestuur er toch nog op reageren. _____

(Del Prado) Wij zijn van mening dat er meer waarde te creëren is via het aandeel ASMI op langere termijn, ja. _____

(Verwer) Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Als er verder geen vragen meer zijn dan wil ik ook dit punt in stemming brengen. Betreft agendapunt elf: machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap, één voor, twee tegen, drie onthouding, dus u kan stemmen. Stemming is thans gesloten. Zesentachtig komma negenenzestig procent hebben voorgestemd en dertien komma éénendertig procent hebben tegengestemd. _____

Dus ook dit agendapunt elf, machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen, is goedgekeurd. _____

We kunnen overgaan naar agendapunt twaalf: intrekking van ingekochte aandelen. We zijn nu aangekomen bij het laatste stempunt van vandaag, zijnde intrekking van de gewone aandelen in de vennootschap. Wie kan ik hierover nog het woord geven? Zo niet, dan wil ik ook dit agendapunt nu in stemming brengen, één voor, twee tegen, drie onthouding, u kunt nu stemmen. Nog een paar seconden en dan is ook deze stemming gesloten. Voorgestemd hebben negenennegentig komma achtennegentig procent en nul komma nul twee procent hebben tegen gestemd. _____

Dus ook dit agendapunt twaalf intrekking van de door de vennootschap gehouden aandelen is door u goedgekeurd en wil ik overgaan naar agendapunt dertien. _____

Aan de orde is nu het agendapunt dat is ingebracht door Eminence Capital. Dit agendapunt betreft geen stemmingspunt maar een discussiepunt. In overeenstemming met artikel 25.3 van de statuten en artikel 2:114a van het BW mag een aandeelhouder die ten minste drie procent van het geplaatste kapitaal van de vennootschap houdt tot zestig dagen vóór de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders een verzoek doen tot een agendapunt voor de jaarlijkse algemene vergadering van aandeelhouders. Met betrekking tot het agenderingsverzoek van aandeelhouder Eminence Capital is aan beide vereisten voldaan en zodoende heeft de vennootschap dit agendapunt opgenomen in deze agenda. Eminence Capital heeft aangegeven dat zij circa tien minuten spreektijd wenst en wij willen dat verzoek honoreren. Zij hebben hiertoe een presentatie die zij u willen tonen. Die gaan we u dan ook tonen en na deze presentatie wil ook ASM een antwoord hierop geven met een paar slides. Maar ik wil nu gaarne Eminence Capital het woord geven. _____



(Sandler) I want to thank the supervisory board and managing board for allowing us to speak today. Shareholders, my name is Ricky Sandler. I am the founder and CEO of Eminence Capital. Just a brief background on Eminence Capital. We are a nineteen year old investment firm managing about six and a half billion dollars out in New York. We run with a quality value investing framework, so we want to buy good businesses that we think are undervalued and we think ASMI fits that mold. We are long-term investors, typically own companies for many years and we are the second largest shareholder of ASMI today with three hundred and fifty million dollar and about three hundred million euro stake and we have been shareholders for three and a half years. I think one of the things we can agree on with the management seen here is that shareholders value creation is the most important. This is a quote from Mr. Del Prado at the two thousand fourteen AGM reiterated again today about how important shareholder value is and about how they look at the ASMPT stake through the lens of shareholder value creation. So we are going to talk about shareholder value creation a little bit and the ASMPT stake and whether keeping the stake or divesting the stake would be better for shareholders at least in our opinion. So, if we think about the pillars of long-term shareholder value creation for ASMI, first and foremost would be a good execution on the Front-end business. This includes the kind of R&D that the company is investing in. In ALD this includes pursuing market and adjurencies like they did in the EPI market to gain new entrance to continue to invest in their core business to stay strong. We also think pursuing strategic actions that strengthen the Front-end business, but also make financial sense, are important towards long-term shareholder value. And things that strengthen the company's competitive position will also make them financial sense. This could include joint ventures, M&A as a buyer or as a seller. And in lastly effective capital allocation. This would include things like our capital position in ASMPT, future share buybacks, dividends and other investments. So, our view is that the stake in the ASMPT does not provide us any operational benefits, it clouds the strategic decisions that management is going to make and all these managements are built to effectively allocate capital. _____

So let us look at each of those pillars of shareholder value for a moment through the lens of holding the stake or divesting the stake. So we think about executing on the Front-end business. Management has argued that the stake provides a financial strength and stability and in the past they have stated that the stake provide a stronger industrial presence to the company. In effect, there are customers who want us to have the stake because it makes us secure and stable in the industry, and that maybe there is some industrial presence even though the company does not have any R&D overlap or any sales overlap. We would argue that the Front-end has plenty of scale and stability today. This is a business that does seven hundred million euros of revenue today, it has got over six hundred million euros of cash on the balance sheet today, it is very strong, very stable, highly profitable the last five years. We would also argue that potentially you can keep extra cash from the sale of ASMPT to increase financial stability if that was something that was so important to your customers. Well, their customers may want them to keep the stake or may even say it is beneficial, at the end of the day the point is what is best for shareholders? We would argue that divesting the stake is best for shareholders. Our customers may



want us to keep this stake because they want us to remain independent, because us consolidating is worse for them and better for us. So, I think at the end of the day it is very important to think about what is best is in the interest of our shareholders. ——— We would also say that there is little or no R&D overlap with ASMPT and therefore the industrial logic of keeping these two businesses together makes absolutely no sense. In terms of executing the Front-end, if we do divest the ASMPT stake, we would argue that management incentives and alignment get much more aligned with the Front-end business, which is the business that we all want to invest in. If you separate these two businesses, the only business that management will be compensated on, is the Front-end business. The stock price will be fully reflective of the Front-end business and so any compensation based on the stock price or on financial performance is solely based on the Front-end business. This alignment of incentives would definitely lead to better operating performance. We also think a single minded focus on the Front-end would lead to better operating performance. History has shown that companies that separate and split up and that have a single minded focus typically have better operating performance. So in our view an execution of Front-end clearly would be significantly better if we divested ASMPT than if we kept ASMPT. On pursuing strategic actions that enhance the Front-end's competitive position, the management has not provided a reason why retaining the stake allows them to better pursue strategic actions that enhance the competitive position of the Front-end. Our view is that by divesting the stake you separate two businesses that have independent strategic agendas. One is a Back-end business, one is a Front-end business. They both have different customers, different competitors and strategically different agendas. And by keeping them together this is clouding the strategic decisions of ASMI particularly. _____

We think strategic combinations as a buyer will be much more feasible if we divested the stake. First of all we have more cash resources. Second of all the stock of ASMI today is undervalued specifically because we own the stake in ASMPT, and using an undervalued stock as currency in an acquisition is not a good idea, that would be dilutive. So, in order to have a fully valued stock that we might want to use as a buyer in combination, divesting the stake will significantly help us in pursuing strategic agendas. In addition a potential seller who is taking our currency maybe deterred by our big stake in ASMPT as they would have to take on that significant risk. And lastly and probably most importantly, the stake in ASMPT today acts as a poison pill. When a company owns more than thirty percent of a Hong Kong listed entity and may be the subject of a takeover offer, that company has to make a takeover offer for the Hong Kong listed company. So if anybody came in to buy ASMI today, then they also have to make an offer for ASMPT, that is a significant incremental investment, they may have no interest in that and so the stake today is hampering this ability. And we are not saying that the company should be sold. We are just saying that if somebody showed up with a very, very full and fair price that we all thought was in our best long-term interest, that is something we should listen to and that is something that should happen without them having to also bid for another company. So, clearly in the pursuit of strategic agenda to enhance the competitive position of the Front-end, we think divesting the stake is significantly better than retaining the stake. _____



The last thing on capital allocation. Retaining the stake in ASMPT, management has to conclude that this investment is worthy of one point nine billion dollars of euros of our capital to continue to invest in it. We believe that the Back-end business is nowhere near as good as the Front-end business competitively. It is a business that is much more driven by price than technology, it is a business that is much more volatile. We also happen to think it is ASMPT as a business that is close to peak operating performance and has a significant new business in active alignment which is getting very high shares early on, which we also think overtime is going to see much more competitive responses. So, we think that in order to retain the stake we have to justify the fact that this investment is twice as good as our investment in the Front-end. _____

Today the Front-end value as Chuck pointed out is about a billion euros. We have nearly twice that amount invested in ASMPT, a company that we do not have management influence on, we may be on the board. A company that is in a much worse competitive situation than our core business. A company we think that is operating a peak performance and it is significantly moving around the company that we own, ASMI, and so a huge stake not making operating decisions, operating at a peak in a worse business, we think it is definitely better for capital allocations to reduce this stake. So we would argue that capital allocation decisions, once we divest the stake, are no longer distorted the way they are today. _____

Stock buybacks will no longer be diluted by the stake in ASMPT. So, I think we have highlighted this before in our presentation, but if you think about selling the ASMPT stake and then going back in buying back stock, first we are reducing shareholders' exposure to the stake and then by buying back stock we are increasing it again and so the effect of share buybacks are significantly diluted through the holding of the stake. In addition, as we said M&A is going to be hampered by an undervalued currency and we also think that if we divested the stake we have excess capital to be able to enhance shareholder values in many ways. And so, effective capital allocation we think would be significantly enhanced through the divestment of the stake. _____

Other benefits of a split. We think based on where pure companies trade today, that we could see a forty percent share price rise in ASMI if we divested the stake. And this is just based on public comparable companies. We think ASMI Front-end business has better prospects, better operating performance and should trade at a premium to publics, let alone the possibility that other strategic interest would be there. Very importantly, if we divested the stake, shareholders would be wholly exposed to the business prospects of the Front-end business. As we heard today very positive prospects for the Front-end business, this is something that we want more exposure to, not less. Today we are very diluted in that exposure by retaining the ASMPT stake, and I think ASMI shareholders would no longer bear the risk of significant stock price risk in ASMPT. I think even the management agrees here, as they have recently sold down some of their stake, agrees that ASMPT is at a pretty rich valuation. We have a trading as I mentioned on peak profits at a pretty high multiple and so exposing shareholders to this risk and reducing that exposure is a significant benefit of divesting the PT stake. _____



And lastly companies that historically separated have a better operating focus, better financial performance, both in an operating level and in the stock market. So in conclusion we see no obvious benefits of continuing to hold the significant stake in ASMPT while subjecting shareholders to significant stock price risk. It acts as an improper poison pill against anybody that had an interest in acquiring the company and again we are not saying that ASMI should be taken over, we are just saying that if someone were to pay a very, very full and fair price, this stake acts as a poison pill from us even considering that.

We have laid out clear strategic and financial benefits of a full divestiture of the ASMPT stake and we think it should be pursued by management. We think shareholders should require much more convincing evidence from management to retain such a non-core investment. An investment that, as I said, is one point nine billion euros, is more than fifty-five percent of the market cap of the company, it is twice the size of the implied Front-end business. It is a business that based on our research is a much worse part of the semiconductor capital equipment industry, a business that is operating at a peak operating performance and peak profits and a peak multiple. So we think we should acquire much more convincing evidence to keep this stake. Thank you.

(Lobbezoo) Thank you, Ricky. Thanks for your presentation and your plea to sell down the PT investments. The management feels that they should reply to this presentation and the conclusions drawn from it, and therefore I would like to ask Chuck and Peter to also present a few slides on behalf of ASMI as a point to be made in reply and also for the discussion with regards to the points made by Eminence Capital.

(Del Prado) Thank you Ricky for your introduction on this agenda item. On behalf of the company I will present a few slides. Then Peter, the CFO, my colleague in the management board, will present a few slides and then I will close on the presentation on behalf of both of us. So first of all, this is a legal slide we always have to show. Please be aware that also these cautionary notes are regarding forward looking statements apply on this presentation. We would like to start with this overview here. First comment. Long-term shareholder value creation is a key commitment for the company and for ASMI's management. That should be very, very clear to everybody here in the room and everybody on the webcast and that is what we always have emphasized in our engagement with investors year over year. We all know that the ASMI share price delivered a solid return over time and that Front-end has turned to a positive value. Nevertheless, we, the company, believe the share price still undervalues the full potential of our Front-end activities. We strongly believe that a further successful execution of our Front-end strategy will over time drive a higher value. Based on our strong position in the ALD market, we believe that we are well positioned to outperform the WFE market over time as we did in most of the years between two thousand ten and today. With our structurally improved margins we expect sales growth to drive healthy development in profit and cashflow. We have and will keep using excess cash for the benefit of our shareholders, illustrated by the substantial cash amounts we returned in recent years. This commitment remains unchanged. A significant stake in ASMPT is a key element of our strategy indeed. It



provides us with the additional financial strength and stability and we believe this is essential, essential in expanding our position at this stage of the development of our Front-end activities and our Front-end business. We do regularly and critically review our position in ASMPT taking into account amongst others the strategic value of the stake as well as the value development of the company. Until early two thousand thirteen, as many of you know, the implied value of Front-end, despite a successful turnaround, continued to be negative. By selling a twelve percent stake in March two thousand thirteen, we went from a majority to a minority position in ASMPT, from fifty-two to forty percent, and we deconsolidated the Back-end from our P&L. By doing so the visibility of our Front-end business increased significantly. Combined with a strong improved operational performance of Front-end, the implied value increased from nearly five hundred million euro negative to approximately one billion euro positive today. In the last two years the Front-end implied value did not further improve. At the same time our overall share performance was supported by a sharp increase in the value of our ASMPT stake. We believe the current value undervalues our Front-end business. A recent strategic review led to the decision to sell another five percent and to use the proceeds for a new share buyback. We believe this is another step that combined with a continued solid performance of the Front-end activities will support a further increase over time of the implied value. That is our believe. At the same time, with a thirty-four percent shareholding we still have a significant stake in ASMPT and we still strongly believe that this remains of strategic value in this phase of the company. Going forward we will continue of course to evaluate our stake in ASMPT on a regular basis, as we have always and consistently done so far. _____

So this slide elaborates a little more on the strategic value. The strategic value of a significant stake in ASMPT. The first two bullets on the slide that you can see here are crucial in our opinion. First of all a significant stake in ASMPT has been essential in achieving today's customers relationships and our leading position in ALD, period. Secondly ASMPT's stake continues to be a positive factor in further expanding business with key customers. Those two points are very crucial. Why are they so crucial? Let us elaborate a little bit on that. We are viewed by our top customers as a stronger and broader based supplier/partner within our industry, and also as a partner with a stronger balance sheet. This has been essential in achieving the company's position today. The additional financial strength and industrial presence provide our customers with comfort and trust that we are a solid player for the longer term in this industry. Why is this trust so essential? First of all we supply enabling technologies. We are not a supplier of 'me too' solutions products but of leading edge enabling technologies. Our products are critical, critical for our customers to move to the next technology nodes, to stay on Moore's law which in turn is key for them to introduce new products and expand their business. Secondly, development processes can take several years. We are already working with customers on new technologies that will go into high volume production in two, three or even four years from now. Thirdly, we operate in a consolidating industry. In a consolidated industry there are only a very limited number of customers that have the scale to invest in leading etch fabs. As a consequence, our top ten customers account for eighty percent of our sales as we saw earlier this afternoon. Further expanding our position with this very limited



number of key customers is essential to our success. On top of that, over time more overlap has developed between ASMI's top customers and leading customers of ASMPT. And last but not least, quite a few of our competitors are larger than we are. Also in this context a broader industrial presence and financial strength provides comfort and trust to our customers. _____

What you also see on the slide is as per the end of two thousand sixteen the book value of our stake amounted to one point two billion euro. This is a significant element in our balance sheet total and also provides us with a higher solvency. The stake in ASMPT also provides us with a higher market cap. Again this is in part a reflection of financial strength and it has also helped us, and will keep helping us, to address a broader base of investors and shareholders. We still have a great opportunity within ASMI to expand with our key customers. The ALD market is expected to be a double digit growth market in the coming years as we discussed earlier this afternoon. And we are taking steps to broaden our business also in the EPI market as you saw earlier. We are still in the process of building size and skill in our Front-end businesses. We therefore strongly believe that a significant stake in ASMPT and the trust that it gives to our customers has strategic value at this stage of the company.

Now we go through three more financial slides that Peter will speak to. _____ (Van Bommel) We believe that our strategy of growing the Front-end business in combination with a significant stake in ASMPT has generated attractive shareholder value over time. I think this slide shows that. It shows the shareholder value that we have created since two thousand nine. Compared to two thousand nine our market cap increased by nearly three billion. If you look at the sum of the parts, our stake in ASMPT, reflected in the grey part, clearly delivered a solid return. It brought the value from five hundred million to nearly one point nine billion. The share value excluding ASMPT, the orange part, also showed however a very strong improvement during this period. Growing from a negative amount of more than hundred million to a one and a half billion positive amount. This is the combination of on the one hand a higher implied value of the Front-end and on the other hand cash generated during that period of time. This led to a total increase of three billion euro in market cap. Note that this also excludes the five hundred million euro in cash that we have distributed in the form of dividends and the capital return in two thousand thirteen. _____

Let us look to the next slide where we show the development of the share price over that period of time. So when you look to the share price as per the second of January two thousand nine, the share price increased from six and a half euro to more than fifty-five euro at the end of last Friday. That is a more than eightfold increase. On top of that we distributed more than seven euro per share over this period, total dividends and the capital returns in two thousand thirteen. This gives a solid IRR of thirty-six percent, so an internal rate of return, which means an annual average return for shareholders of thirty-six percent over a period from two thousand nine to two thousand seventeen. Interesting is also to see how that develops against our share in PT. This graph shows the long-term total return of the ASMI and the ASMPT share also from the period as of the first of January two thousand nine. This includes dividends and capital returns. It is clear that while ASMPT delivered solid cumulative return of about five hundred percent since two thousand nine, the return on the ASMI



shares is more than twice as high over that same period of time at one thousand percent. In other words, our stake in ASMPT has definitively been a positive factor over this period but not the only factor in driving the ASMI return. Excluding ASMPT the ASMI share even delivered a higher cumulative return during that period of time. It is also interesting to note in this graph that until the first half of two thousand thirteen the development of the ASMI share closely followed the development of the ASMPT share, since that time, when we sold a twelve percent stake in ASMPT, the ASMI share price stopped following the ASMPT price and started to develop its own dynamics. This reflects not only a substantial improvement from negative to positive implied value but also the fact that Front-end by itself has become a key factor behind the ASMI share price development.

Let us also look how the ASMI share price has developed against its competition. So we are following again the same time frame since early two thousand nine and this shows also that the cumulative return is somewhat below that of ASML, but clearly ahead of AMAT, LAM. So overall we think a very decent performance. Then I give the floor again to Chuck for his closing words.

(Del Prado) So we believe our long-term strategy of which a significant stake in ASMPT is an essential part, clearly is successful. Since our first breakthrough ten years ago we have built a leading position in single wafer ALD. We are the largest player, not only by revenue, but also in terms of breadth of product portfolio. We supply ALD for different solutions and to all key customers. Again without the trust of our customers, for which the stake in ASMPT has been a very important factor, it would have been impossible to achieve this leading position. A major change in our company compared to ten years ago is also our customer exposure. Historically we are, and continue to be, strong and leading in logic, but we had less exposure in the leading memory and foundry players. This has completely changed. We now supply again to all of the top ten Capex players, several of whom, particularly in memory and foundry, were not traditional ASM customers. To illustrate this point, our revenue from the five leading memory and foundry customers in our industry represented less than ten percent of revenue in two thousand nine. Today it represents half of our revenue. This shows the huge gains we have achieved with the leading memory and foundry customers over time. Our success with ALD in expanding with key customers is clearly reflected in our operational and financial performance. In the last six years we have grown sales with CAGR of eleven percent at constant currencies. This compares to growth for the WFE market on average, that was in the low single digits over this period. About two percent as per Gartner data. Combined with extensive restructuring efforts and improvements in our manufacturing and supply chain, we drove gross margins low to mid-forties. This provided us with the means to invest substantially in R&D, while improving EBIT margins to solid double digit levels. Our improved financial performance and strength and customer relationships also gives us the scale to step up our corporate responsibility initiatives. So the bottom line is: the strongly improved operational performance also led to very strong long-term value creation for our shareholders. As Peter just clearly demonstrated in those three slides, it cannot be clearer. We returned five hundred million euro in cash in the form of dividends and a capital return since two thousand nine. That excludes another almost



three hundred million euro that we did in share buybacks. The implied value of Front-end has improved from almost minus five hundred million in two thousand twelve to one billion positive today. We turned our cash position from a negative one to four hundred million positive, a debt free company. This all led to a solid return for shareholders over time since two thousand nine a total return of thirty-six percent on average. Even more important than this strong historic share return, going forward, ASM is today in a much better position for the long-term value creation. We are now the incumbent supplier of enabling deposition technologies. A position that the company has never had before since its inception. We have built strong relationships with all our key customers. We structurally improved our financial model and we have a clear roadmap how to further deliver on our corporate responsibility commitments. We strongly believe that a significant stake in ASMPT continues to help us in further expanding our position with key customers which will be essential in realizing this long-term value opportunity that the company has for everybody in this room. Thank you. _____

(Lobbezoo) Thank you, Chuck. We have now heard from Eminence Capital their points of view and their suggestions. You have also learnt the point of view which is currently held by ASM management and supervisory board. I would like to give an opportunity to another shareholder to give some of their views. _____

(Vreeken) Voor Amerikanen is geld nu goedkoop en wij krijgen nu allerlei rare dingen in dit land. Je ziet dan ook, jullie kennen allemaal Wall Street en greed is good. Het zijn koekoeksjongen die op ons afkomen. Dat hebben wij gemerkt bij Unilever, bij Akzo Nobel, ASML en dat hebben wij ook gemerkt bij ABN AMRO, KLM, ING Groep. Wij hebben prachtige kroonjuwelen en wij gooien alles over de schutting. Ik ben voor een bedrijf dat long-term commitment heeft richting personeel en binnen de society. Ik werkte bij de ING en wij namen ING Barings over. Ik werkte bij ING Bank International. Onze voorzitter van de International divisie zei: dat moeten wij niet doen. Wij gingen toen van corporate bankers naar enfacement bankers over. Die enfacement bankers zijn super communicatief, hebben een heel mooi verhaal, presenteren briljant, alleen zij zijn transactiegericht, pakken een heel grote bonus en achteraf bleek de overname van Barings voor ING pennywise but pound foolish te zijn. Het lijkt mij goed als minister Kamp, die gaat kijken naar een aantal casussen, ook deze gaat meenemen. Mijn suggestie is, wat misschien helpt, toch zo snel mogelijk de koers omhoog krijgen van vijftig naar vijftig euro. Dat valt heel goed te doen als je daar veel effort in stopt en dat bevredigt eventueel ook de mensen van een aantal aandeelhouders. Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Dank u wel, mijnheer Vreeken. Wij zullen zeker hard werken om inderdaad die koers te brengen naar het niveau, of wellicht hoger dan u zegt. U kunt ook gerust gesteld zijn, wij zullen niet zo snel iets over de schutting weggooien. Er zijn verschillende opinies en die zijn hier vanmiddag naar voren gebracht en dat heeft u ook gedaan. Mag ik nog iemand anders vragen? VEB. _____

(Verwer) Dank u wel en dat dankwoord richt ik zowel tot u als Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen dat u dit punt op de agenda heeft gezet, als aan Eminence dat zij dit punt hebben voorgesteld. Wat ons betreft zijn er van beide kanten verhalen gehouden die houtsnijden, maar tegelijkertijd missen zij ook allebei



de finale overtuigingskracht, dus hebben wij zowel vragen aan Eminence als aan ASMI. Ik denk dat het het meest praktisch is als ik de vragen aan ASMI als eerste stel, dus daar zal ik dan mee beginnen. Allereerst, u heeft zeer recent aangegeven een belang van vijf procent punt in ASMPT te verkopen. De timing daarvan doet ernstig vermoeden dat dat in grote mate samenhangt met het voorstel van Eminence. Dus kunt u aangeven of dat naar aanleiding van hun verzoek was, of dat het daar los van staat, of dat het wellicht een beetje van allebei is. _____

Verder is het zo dat wat ons betreft de strategische waarde die het belang heeft, nog altijd niet goed duidelijk gemaakt wordt. U hebt daar in het verleden ook al dingen over gezegd maar ook in deze presentatie die toch een beetje een herhaling van zetten is, blijft u toch hangen in algemeenheden. U geeft aan dat er klanten zijn die waarde hechten aan uw belang in ASMPT maar u geeft niet aan of die kracht die u zegt te hebben, of die niet ook op een andere wijze behaald zou kunnen worden terwijl het wel een van de punten is die Eminence inbrengt. _____

Verder, in hoeverre is het voor u een doelstelling om het belang in ASMPT niet onder de dertig procent te laten zakken? Want ook dat kwam ter sprake in de presentatie van Eminence. Het is ook in het verleden al genoemd, ook in relatie tot de overeenkomst die u heeft gesloten met Applied Materials, maar ik heb daar eigenlijk niet zo heel veel van terug gehoord. Wat zijn verder uw plannen voor het belang in ASMPT op de lange termijn? Want ik denk dat heel veel aandeelhouders behoefte hebben aan een iets concretere uitspraak over waar u bijvoorbeeld over tien jaar zou willen staan met dat belang. Dat zijn voorlopig mijn vragen aan u. _____

(Lobbezo) Oké, dank u wel. Chuck, wil jij reageren? _____

(Del Prado) Ten eerste ten aanzien van de vijf procent: is dat naar aanleiding van het Eminence-agendapunt? Het korte antwoord is nee, heel duidelijk nee. Het iets langere antwoord is dat wij ten eerste natuurlijk altijd gezegd hebben en nog steeds van opinie zijn dat het hebben van een significant stake in PT een key element is van onze strategie, onze strategie van creating long-term value. Tegelijkertijd hebben wij altijd gezegd, in deze vergadering maar ook in onze interacties met alle aandeelhouders, niet alleen met Eminence maar alle aandeelhouders, of zij nu in Nederland zitten of in Londen, Parijs, Frankfurt of New York, Boston, wij praten met aandeelhouders minimaal twee keer per jaar over de hele wereld, wil ik even benadrukken, wij hebben altijd aangegeven dat wij heel regelmatig en heel kritisch reviewen als management onze positie in ASMPT. Wij nemen in beschouwing naast andere dingen, aan de ene kant het belang van het strategische stake voor onze Front-end business en daarnaast de valuation en ontwikkeling. Dat reviewen wij gewoon regelmatig en dat doen wij regelmatig als management diverse malen per jaar en daar worden we ook toe getriggered door onze aandeelhouders, de een wat meer dan de ander, die gewoon daar opbouwende, constructieve vragen over stellen. Wij hebben dat ook zelfs aan het begin van het jaar met de supervisory board besproken, het staat gewoon in de minutes. Eind februari hebben wij dat met hen besproken en eigenlijk komen dat soort punten regelmatig in het jaar terug. Dus daar hadden wij, los van het feit dat wij onze dialoog met Eminence zeer waarderen en al drieënhalf jaar gaande hebben, en het niet altijd overal over eens zijn, maar wij spreken elkaar face to face zeker twee keer per jaar, maar los daarvan bespreken wij



dat sowieso. Dus aandeelhouders houden ons scherp, maar het is absoluut niet voor ons noodzakelijk om zelf onze eigen agenda strategisch goed af te lopen. Dat is het eerste punt. _____

Het tweede punt: u zegt, u blijft een beetje in algemeenheden. Voor ons zijn customers niet algemeenheden. Het vertrouwen van customers is ons bestaansrecht, daar wordt mijn salaris van betaald en het salaris van Peter van Bommel en ook de returns voor aandeelhouders uiteindelijk. Dus trust van customers is voor ons comfort om met ons te werken, om het vertrouwen te hebben om ons meer ALD-business te geven naast de business die wij al hebben, om ons ook een kans te geven in EPI. Dat zijn cruciale dingen in de groei van onze business. Dat zijn geen algemeenheden in mijn ogen. Dat is op de tweede vraag. _____

De derde vraag: dertig procent stake, hoe belangrijk is dat? Wat wij daarvan kunnen zeggen is dat het voor ons het allerbelangrijkste is dat het handhaven van een significant belang in PT in deze fase van Front-end gewoon erg van strategische waarde is. Dat is voor ons het leading principle. Een exact dertig procent threshold is niet een consideratie geweest in de recente strategische review die wij hebben gehad over dit belang en in de recente beslissing om tot een vijf procent sale te komen. Dat is over dertig procent stake. Het laatste ging over? _____

(Verwer) Het laatste ging over het concreter maken van de stelling. _____

(Del Prado) Concreter dan wij tot nu toe gedaan hebben, is lastig. Ik begrijp dat u graag iets meer guidance zou willen hebben. Voor ons blijft van belang dat op dit moment een significante stake van strategisch belang is, maar wij zullen ook naar de toekomst toe net zoals wij dat recent hebben gedaan op basis waarvan wij een beslissing hebben genomen en gehandeld hebben, zullen wij dat regelmatig blijven doen. Of er nu volgend jaar wat op de agenda staat of niet, die agendapunten hebben wij niet nodig om daar zelf scherp op te blijven. Wij hebben een fiduciary duty om long-term value te creëren. Daar zijn wij voor aangenomen en wij hebben geprobeerd aan te tonen vandaag dat wij over de laatste tien jaar met alle employees binnen het bedrijf, bijna tweeduizend man, een redelijke job hebben gedaan. Dat heeft ons op geen enkele manier complacent gemaakt. Dat kan je je ook niet veroorloven in deze industrie. Complacency is een woord dat niet in onze vocabulaire voorkomt. Je moet scherp blijven, anders lig je er over vijf jaar uit in deze business. Zo gaan wij met onze producten om, zo gaan wij met onze klanten om en zo gaan wij ook met dit onderwerp om. Dat kan ik ervan zeggen. Wij zijn aan het bouwen aan een heel mooie business. Daar past een significant belang van PT op dit moment in. Tegelijkertijd zullen wij dat continu blijven reviewen. _____

(Verwer) Dank u wel tot zover, maar er zijn wel twee punten waar ik graag nog op terug zou willen komen. Allereerst u heeft aangegeven dat u op basis van uw reguliere reviews tot de verkoop van vijf procent van het belang gekomen bent. Wat mij nog steeds niet duidelijk is, is waarom het precies op die vijf procent aankomt, waarom niet bijvoorbeeld twee of tien of een ander bedrag. Dus ik zou graag iets meer onderbouwing van de grootte willen zien en dan wat betreft uw klanten en of dat wel of niet algemeenheden zouden zijn, ik denk dat wij het absoluut met elkaar eens zijn dat klanten zeer essentieel zijn voor eigenlijk elk bedrijf, maar wat ik mij zo lastig voor kan stellen is dat er een klant zou zijn, die zegt: jullie hebben een prachtige,



interessante machine en eigenlijk zou ik hem niet willen kopen maar omdat jullie een belang in ASMPT hebben koop ik hem wel. Dat is een beetje waar mijn twijfels vandaan komen. _____

(Del Prado) Wij hebben geprobeerd, misschien dat u dit vóór vanmiddag opgeschreven heeft, want wij hebben geprobeerd daar wat meer kleur in aan te geven in de presentatie dan zoals u het beschrijft. Daar zijn wij dan misschien niet helemaal in geslaagd maar ik weet niet of het verstandig is om voor het hele audience dat opnieuw te gaan herhalen, maar dat wil ik graag misschien één-op-één met u nog een keertje doen. _____

(Verwer) Duidelijk is dat klanten een bepaalde grootte van u verwachten maar wat voor mij in elk geval niet duidelijk is, is waarom die grootte vormgegeven zou moeten worden door een belang in ASMPT en niet bijvoorbeeld zoals Eminence ook noemt, door meer cash aan te houden op de balans. _____

(Del Prado) Dat is een andere vraag, daar kan Peter misschien even op terugkomen zo waarom er duidelijk verschil is tussen de stake en een cash positie, dus laten wij die even parkeren. _____

Dan even uw vraag: vijf waarom niet zes, waarom niet zeven procent. Het is gewoon een uitkomst geweest van onze reguliere strategische review waarbij wij een heel gezonde balans hebben gevonden bij vijf procent. Aan de ene kant hebben wij geprobeerd duidelijk te maken dat wij die vijf procent zien als een betekenisvolle stap die, gecombineerd met een share buyback, op langere termijn een positieve impact kan hebben op de valuation van de company. Tegelijkertijd is die vijf procent behoud wel het streven om een significant stake te houden in de company waarvan wij geprobeerd hebben om duidelijk te maken vanmiddag hoe belangrijk dat is in de Front-end strategie. Dat is de balans die wij gevonden hebben en ik heb net gesproken over uw andere vragen en wij denken dat die balans een heel mooie uitkomst is en een bijdrage kan leveren aan de lange termijn waardecreatie. Dan even de cash vraag, Peter. _____

(Van Bommel) Chuck heeft al eerder aangegeven in de presentatie dat het voor onze klanten belangrijk is dat wij industrial presence hebben. De combinatie met de stronger balance sheet dat het ASMPT share biedt, geeft dat, die meer zekerheid naar onze klanten toe. Als je zegt, hoe kijken zij tegen cash aan, cash wordt anders beleefd door een klant dan dat je een significant stake hebt in een industriële onderneming in dezelfde sector. Er is nog een tweede reden ook. Dat is meer een interne. Onze policy is altijd duidelijk geweest, dat wij er niet van houden om excess cash op onze balans te hebben. Daarom hebben wij altijd aangegeven dat wij driehonderd miljoen in cash op de balans willen houden en dat de rest uitgekeerd wordt op de een of andere manier of gebruikt wordt, uitgenut wordt, voor onze aandeelhouders. Wij denken beiden erover dat excess cash niet gezond is voor een onderneming om te veel excess cash op de balans te hebben gedurende een langere periode in de tijd. Dat is een tweede reden om dat niet zo te doen. _____

(Verwer) Dank u wel. Dan zijn mijn vragen aan u wat dat betreft beantwoord. Ik zou graag nog een aantal vragen aan Eminence willen stellen, als u dat mij toestaat. _____

(Lobbezoo) Ik zou willen voorstellen dat u dat buiten de vergadering doet. Dit agendapunt hebben wij op de agenda gezet op verzoek van Eminence maar in de



discussie over het gevoerde beleid van de Raad van Bestuur en Commissarissen met betrekking tot onze deelneming in PT, hebt u kunnen horen dat er verscheidene opinies zijn op dit punt, oftewel in het Engels, we agree to disagree en ik zou eigenlijk willen voorstellen, tenzij er nog punten zijn die ons zeer steken, dat wij dit agendapunt gewoon afsluiten, ook gezien de tijd. Het is twintig voor zes. _____

(Verwer) Ik begrijp uw opmerking, ik begrijp ook het signaal, maar ik zou wel graag nog een aantal kritische kanttekeningen willen plaatsen, ook bij de presentatie van Eminence, ook om de balans te brengen tussen de kritische vragen die ik ook aan u gesteld hebt. Als u daar geen prijs op stelt, kan ik het uiteraard achterwege laten. _____

(Lobbezoo) Gaarne. _____

(Verwer) Oké. _____

(Lobbezoo) Mijnheer Burgers, u bent dan echt de laatste die ons weerhoudt nog een glaasje en een bitterbal te nuttigen hierna. _____

(Burgers) Dat is het laatste wat ik zou willen, voorzitter. U kent mij, dat dat absoluut niet de intentie kan zijn. Voorzitter, ik houd het kort, want er is al veel gezegd, maar er is toch een punt dat, denk ik, wel benoemd moet worden. Er is namelijk een common opinion tussen Eminence en uw raad en dat is dat de waarde van Front-end te laag gewaardeerd wordt. Daar zijn wij het over eens en in beide presentaties is dat zichtbaar. De vraag is hoe dat nu gecorrigeerd zou moeten worden. Er is hier sprake van een zogenaamde conglomerate discount, of misschien beter gezegd een hybride discount in dit geval omdat er twee elementen zijn. Maar voorzitter, ik kom even terug op mijn vraag in de eerste termijn. Er is zoiets als urgency. Wanneer onderneem je actie om datgene wat je voorstaat ook te realiseren? Daarmee bedoel ik dus het distributiebeleid, het dividendbeleid. Het lijkt mij gepast om daar iets over te zeggen, in die zin, ik heb het al even aangegeven, er is een bedrag van tweehonderd vijftig miljoen binnengekomen recent. Ik hoor de heer Van Bommel daarover zeggen dat daarbij de aantekening past dat het bij het huidige beleid de bedoeling is om niet meer dan twintig procent van het dagelijkse handelsvolume van de stukken terug te kopen. Ik vertaal het als een passieve benadering die tot nu toe goed gewerkt heeft maar er is nu toch geleidelijk sprake van een nieuwe fase in de ontwikkeling van ASM, een ontwikkeling die, denk ik, ook het nodig maakt om het dividendbeleid te herzien. In die zin dat u toch wat offensiever te werk gaat bij de inkoop van eigen aandelen enerzijds, maar anderzijds het distributiebeleid nog eens tegen het licht houdt. Je zou kunnen voorstellen, ik breng dat even in perspectief, tweehonderdvijftig miljoen euro op de balans ingekocht. Het zou ongeveer tweeënhalf jaar vergen om bij het tempo dat wij tot nu toe aanhouden om weer een aandeleninkoopprogramma, andere variabelen gelijk veronderstellend, uit te voeren. Ik denk dat u alle ruimte heeft om dat sneller te doen, maar ook om uw dividendbeleid te herzien en bijvoorbeeld, niets houdt u tegen, een interim-dividend bijvoorbeeld na het uitkomen van de halfjaarcijfers, waar wij het nodige vertrouwen in hebben, zeker na de presentatie van vandaag, waardoor u de payout verhoogt. Dat is, denken wij, toch een van de redenen dat er nog steeds een discount is ten opzichte van de zichtbare waarde. U heeft die middelen. De heer Van Bommel heeft zojuist nog aangegeven, er is een interne regel die aangeeft, wij willen ten minste driehonderd miljoen euro als cash beschikbaar houden voor alle eventualiteiten en daardoor zet u een extra motor aan,



die ook wat meer zicht geeft op uw intentie, u zeilt wat scherper voor de wind. Daarmee zou u, denk ik, de kans dat u een kleinere discount oplevert, die zou vergroot worden. Ik wilde u dat van harte aanbevelen. Dank u. _____

(Lobbezoo) Dank u wel, mijnheer Burgers. Wij hebben het genoteerd. Dank voor uw suggesties en wij nemen die zeker ook mee in de toekomstige discussies over dit onderwerp. _____

(Sandler) gentlemen, may i have a couple minutes to respond please? _____

(Lobbezoo) Yes. _____

(Sandler) A couple follow up questions to Mr. Del Prado and Mr. Van Bommel? _____

(Lobbezoo) A few minutes, Ricky. _____

(Sandler) Mr. Del Prado you mentioned the financial strength and particularly important in the consolidating industry around your customers. Why is a significant stake in a company that does not sell to the same customers provide you with that strengthened stability as opposed to divesting of the stake in having a combination with somebody that would sell to the same customers that would give you more leverage with the same consolidating customers? That is question number one. _____

Question number two. You have highlighted that at this time you view it as not the right time to divest the ASMPT stake. What specifically would you look for to tell you that it is the right time of the development of the Front-end business to do that. It has been this comment of the last several years, it was three years ago when you were loss making in the Front-end business, today given the significant strength, I think it is a lot less true. Also in Mr. Van Bommel's comments, he mentioned the significant stockholder return, a fair amount of which was delivered by ASMPT. I think the point is, what is the prospects for ASMPT from this point forward. What has happened in the past, is the past but now we have one point nine billion dollars of shareholder money at risk and what are the prospects going forward and then lastly, as you have mentioned each time, the Front-end value has stalled, you have sold the ASMPT stock and the value has risen. You sold twelve percent, you have got a significant value rise. It then stalled again for two years and you decided to sell another five percent and it has risen again. Why not continuing to take that step further. You even acknowledged through your actions that selling a stake and enhances the value of Front-end. So why not continuing to take that step as your actions have shown? _____

(Lobbezoo) Thank you. Chuck will give a brief reply and then we will close this agenda point. Chuck. _____

(Del Prado) Ricky, so first of all you said about why those customers, I do not get it. We tried to make clear in the presentation earlier today that it is really about being perceived as a stronger and broader based company. Secondly a company with a stronger balance sheet gives more comfort, more trust to build a stronger relationship and gives us more comfort to give us more business and expand the relationship. That is one. And by the way, you said there is no overlapping customers, that is what we addressed in the presentation today, there is increasing overlap. You know over time, compared to ten years ago more and more customers. _____

(Sandler) What percent of sales ASM customers are overlapping? _____



(Del Prado) I do not think that you want to hear that answer. I do not think that you want to hear that because key customers in the top ten are becoming increasingly PT customers. So that is not a very favourable answer for you. That is one. _____

Let me just finish the rest of your questions. So then you said, at this time. You said, well, we repeated that several times. We will continue in our strategic reviews to review continuously on one hand the value of the significant stake in the Front-end and on the other hand you know the valuation development. We will continuously compare that in our strategic review. So there is no straightforward answer that you maybe want to hear that next month it is done. That is not the way a business works. That is not the way we run our business. We run a business to create long-term value. Then you cannot answer a question just like that. We compare it on a regular basis in our strategic reviews and then we take sensible decisions. _____

So then with your statement you suggested that the value creation was one on one related to the stake sales. I think it is not that simple, Ricky. It's a combination of reducing the stake and working very, very hard with two thousand employees on the Front-end business and building the track record that we showed you over the last couple of years, it is not that simple. It is a combination of the two things that made where we are today and it created a value for all shareholders. _____

(Sandler) You built the value with your hard work. You have displayed the value after you have sold the stakes. _____

(Del Prado) It is a combination, Ricky. It is not only the stake sale that did the work. They go together. It is not that simple. _____

(Sandler) Okay. And PT going forward from this valuation level and it has been a good stock since two thousand and nine, the point you picked. But as you look at it today at its significantly higher profits and higher multiple. My question is: looking in the rear view of your mirror and saying it is done well, it is not the same as saying: we believe that putting one point eight billion dollars of shareholder capital at risk in this company going forward, is the right decision. _____

(Lobbezoo) Okay, thanks. We hear what you say, Rick, but as i said earlier, I think, in view of the time and the various points which have been made, I would like to make a closing of this. _____

(Del Prado) The only thing I want to say on this, Jan if you allow me, is that it is also in our interest that PT develops in the right way because we are part of their board, we follow the business, we are a shareholder, a forty percent shareholder. So we are part of their board and we review their long-term strategy on a regular basis to make sure that the company becomes stronger over time. I am not talking about the share price today or tomorrow, comparing the share price of tomorrow with yesterday. I am comparing the development of this company in creating value over a longer period of time. And that is what we have been doing over the last five, last ten years and that is what we are going to do, going forward also, but it is not about one week from now. It is long-term. _____

(Lobbezoo) Okay, thank you. Dan wil ik nu overgaan naar het laatste punt van de agenda, agendapunt veertien. Agendapunt veertien is de rondvraag. Zijn er nog vragen voor de rondvraag? Ik zie daar nog een vraag voor de rondvraag. _____



(Heineman) Mijnheer de voorzitter, zoals u weet heet ik Heineman. Ik ben een beetje brutaal en ik wil toch doorgaan op het vorige agendapunt, maar ik beloof dat ik het heel kort zal houden. De eerste opmerking is: waarom moet ASM Pacific eigenlijk afgestoten worden? Afstoten betekent verkopen. Waarom wacht men niet tot er een bod komt? Als ASM Pacific aantrekkelijk genoeg is, kan men het belang altijd afstoten. Wij zien een omkering hier van waarde. Bij Akzo en Unilever willen Heinz en Kraft Unilever graag overnemen en PPG zijn zo verliefd op Akzo dat hun bod elke keer verhoogd wordt. Laat men dus wachten tot er een bod komt en dan kan het altijd nog eens een keer in bespreking genomen worden. Dat is het eerste punt. _____

Het tweede punt: in hoeverre vormt ASM Pacific eigenlijk een aanvulling op de activiteiten van ASMI? Hoe is het klantenbestand? Geeft dat eigenlijk waarde aan de onderneming? Hoe is het productie- en dienstenpakket? Geeft dat ook waarde aan de onderneming? Dat is mij eigenlijk onduidelijk gebleven tot nu, maar als ze waarde toevoegen, dan kan op kortere termijn of iets van langere termijn, het aandeel ASMI nog sterker stijgen dan wanneer men het nu zou willen afstoten. Afstoten, wat is de zin ervan om iets wat goed is, te verkopen. Dat begrijp ik helemaal niet. _____

(Lobbezoo) Dank u wel, mijnheer Heineman, voor uw suggesties. U hebt in feite met uw opmerkingen en uw retorische vraag bevestigd wat Chuck al verteld heeft dat het belangrijk is voor klanten, dat er klanten zijn etcetera. Dus dank u wel voor uw vragen en opmerkingen. _____

(Heineman) Graag gedaan. _____

(Lobbezoo) Zijn er nog andere vragen? Zo niet, dan zijn wij alweer bij het laatste punt van de agenda aangekomen, zijnde de sluiting. Ik wil u allen vriendelijk verzoeken de chipkaart en stemkastjes weer in te leveren bij de registratiebalie. Rest mij niets anders dan u te danken voor uw bijdrage, uw aanwezigheid. Ik dank u van harte. Na deze vergadering is er nog gelegenheid tot een glaasje en wellicht een hapje. Dank u wel. De vergadering is nu gesloten. _____

(Applaus.) _____

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 tweentwintig november tweeduizend zeventien. _____

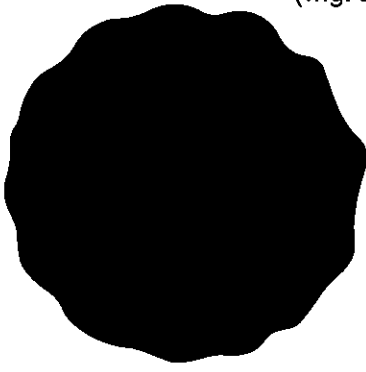
Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de heer mr. Jan Hendrik Gerrit Visser, geboren te Zeist op elf februari negentienhonderd eenentachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam, die voor mij, notaris, is 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. _____
(w.g. J.H.G. Visser; R. van Bork)



UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT

