



PROCES VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

Op éérentwintig mei tweeduizend veertien heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om twee uur, mij bevonden in Hotel Almere, met adres: Veluwezoom 45, 1327 AK te Almere, teneinde ten verzoeke van na te noemen voorzitter van die vergadering, bij proces-verbaal te doen blijken van het verhandelde in, en de besluiten genomen door, de aldaar op dat tijdstip te houden algemene vergadering van aandeelhouders van: _____

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

Ingevolge de geldende statuten van ASM International wordt het voorzitterschap van de vergadering uitgeoefend door de heer Jan Cornelis Lobbezoo, voorzitter van de Raad van Commissarissen van ASM International, geboren te Rilland-Bath op achtentwintig juni negentienhonderd zesenzeventig en houder van een paspoort met nummer NNP1J1P47. _____

Voorzitter: _____

Goedemiddag dames en heren. Good afternoon ladies and gentlemen. Welkom op deze aandeelhoudersvergadering, vandaag de éérentwintigste mei tweeduizend veertien. Welcome to the shareholders' meeting on Wednesday the twenty-first of May two thousand and fourteen. I will shortly start in English in this meeting, but for the rest of this meeting except for the presentation of the CEO, the meeting will be held in the Dutch language and therefore there will be a simultaneous translation and anybody who listens, who does not understand the Dutch language can make use of the ear phones and listen to what is being discussed in the Dutch language. Questions can be posed both in English and in Dutch but for those who are posing their question in English, the answers will be in Dutch except for any question which might be answered by our chairman of the Audit Committee, Mr. Kreutzer who is not totally convergent in Dutch and therefore he will answer in the English language. So as from now I will speak in the Dutch language. _____

Ik wil gaarne eerst beginnen met een paar mededelingen. _____



Het eerste verzoek aan u was om de presentielijst te tekenen en als u het woord vraagt bij enige vorm van vraag, graag uw naam en eventueel wie u vertegenwoordigt noemen zodat dat ook in de notulen opgenomen kan worden. _____

Deze vergadering is op rechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel dertien van de statuten. De vergadering is op negen april van dit jaar aangekondigd op de website en in de aankondiging werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting, het statutory annual rapport twintig dertien waarin onder meer is opgenomen het jaarverslag twintig dertien en de jaarrekening twintig dertien, ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank in Amsterdam. Bovendien zijn de agenda en de toelichting met een versie daarvan in het Engels op negen april van dit jaar op de website van de vennootschap geplaatst. Dit jaar zal het jaarverslag voor de laatste keer beschikbaar zijn op deze algemene vergadering van aandeelhouders. Vanaf volgend jaar zullen de jaarverslagen slechts digitaal beschikbaar zijn vanwege MVO-redenen, vanwege de redenen om minder papier uit hout te gebruiken. _____

De proxy statements in de Verenigde Staten zijn ook op negen april op de website geplaatst en zijn op dertig april verstuurd. Conform de wet geldt als registratiedatum van deze vergadering drieëntwintig april twintig veertien. _____

Vanmiddag willen wij als bijzondere gasten welkom heten de heer Pieter van der Goor namens Deloitte Accountants B.V., onze externe accountant, en de notaris, de heer mr. R. van Bork die het notarieel proces-verbaal van deze vergadering zal opmaken conform artikel zesentwintig twee van de statuten van de vennootschap. Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling vier punt drie punt tien van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna drie maanden de gelegenheid om te reageren. _____

Zoals u ziet zijn alle leden van de Raad van Bestuur aanwezig. Van de Raad van Commissarissen is alleen de heer Danneels niet aanwezig. De heer Danneels had verplichtingen buiten Nederland of buiten Europa en verblijft op het ogenblik in de Verenigde Staten en kon helaas niet aanwezig zijn. _____

Zoals ik u net heb verteld zal de vergadering worden gehouden in het Nederlands, behalve de presentatie van de CEO die in het Engels is en ook zijn slide sheets zullen in het Engels zijn. Er is zoals gezegd een live webcast in het Engels en in het Nederlands beschikbaar van de gehele vergadering van aandeelhouders op de website van de vennootschap. Aandeelhouders die niet hier aanwezig konden zijn kunnen meeluisteren 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 geplaatst. Het is mogelijk dat het aantal onthoudingen van stemming zoals geprojecteerd in deze zaal na afloop van het desbetreffende agendapunt summier kan 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. _____



Diegenen die tijdens de vergadering de zaal verlaten worden 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. _____

Aanwijzingen omtrent het uitbrengen van stemmingen. Degenen die al dan niet als gevolmachtigde wenst te stemmen dienen zich voor aanvang van deze vergadering bij de registratiebalie te hebben geregistreerd. Er wordt elektronisch gestemd, er zijn stemkastjes uitgereikt en voordat wij beginnen met de formele stemming, zijnde de vaststelling van de jaarrekening, agendapunt vier, zullen wij een proefstemming houden om te kijken of het systeem werkt. _____

Ten slotte nog één vraag: mag ik u allen verzoeken uw mobiele telefoon af te schakelen, mocht u dat nog niet gedaan hebben, zodat het afgaan van zo'n telefoon het proces niet kan verstoren. _____

En dan zou ik nu gaarne willen overgaan naar agendapunt twee van deze vergadering. Dit punt is ter bespreking van onze CEO, Chuck del Prado. Hij zal hiertoe een presentatie geven, zoals al eerder gezegd in de Engelse taal en deze presentatie kan gevolgd worden door vragen en een mogelijke discussie. Chuck. _____ (Del Prado) Okay. Dank je wel, Jan. Welcome to all of you. Thank you for joining us at the two thousand fourteen AGM and I am welcoming here also on behalf of the rest of the people behind the table, not only the people in Almere but also of course the people on our website, on the webcast. _____

First of all I would like to kindly ask you to please be aware that these Safe Harbor statements are applicable to today's presentation. So, we would like to provide you today with an update on the company on the following way. _____

First of all we would like to address how the semiconductor equipment market has developed in two thousand thirteen. Subsequently briefly address the reduction of our stake in ASMPT to refresh your memories on that item. Then discuss the ASMI results in two thousand thirteen focused on primarily on the financials and then subsequently to address the status of corporate responsibility within our company. Then we propose to dive a little deeper into the results of our Front-end activities and as part of that discuss the Front-end products and some selected business highlights. And then close the overview with market outlook and conclusions. _____

So let us now start with reviewing the semiconductor equipment market, so the market as a whole in last year. So, this graph that you now see, that was put together by Gartner, a very well respected market research firm, in April of this year. This graph shows the semiconductor capital equipment spending in the time frame from two thousand eight until and including two thousand thirteen. And the capital equipment, spending, the capital industry that is taken into account here is the wafer fab equipment market, so that is the industry that the Front-end is in, the assembly and packaging part of the market that PT is operating in and also the test part of the market. So, if you look at the graph then after a growth in two thousand ten and two thousand eleven, spending declined by double digit percentages, both in two thousand twelve and two thousand thirteen to a level of around thirty-three and a half billion US dollars at the end of last year. Basically global macroeconomic uncertainties put pressure on spending and in particularly in the second half of two thousand twelve



and the first half of two thousand thirteen and as economic recovery took hold, business surged in the last quarter of two thousand thirteen by just over thirty per cent. But still year on year two thousand thirteen from a semiconductor capital equipment point of view declined with, as you can see, eleven point six per cent. — So this slide shows, is basically a subset of the previous slide and it shows the spending in the wafer fab equipment part of the market. That is the market for ASMI for Front- end, for the Front-end business. What you see, the different colours in the chart and orange represents the foundry part of the market, the grey part represents the logic part of the market and the blue part represents the memory part of the market. So what the overview and the trend tells you is that after declining in two thousand twelve the market declined further by eight per cent year-on-year in two thousand thirteen but in the first quarter of two thousand thirteen spending for the new wafer fab equipments was rebounding quite quickly after having declined the previous three quarters in two thousand twelve by nine per cent, fifteen per cent and twenty per cent respectively, quarter-over-quarter but the rebound however flattened out immediately in the second quarter of two thousand thirteen and we only saw a modest three per cent growth in Q three. In Q four however economic recovery was really taking hold in two thousand thirteen. Driving investments in the most advanced nodes and wafer fab equipment grew strongly by forty-two per cent in Q four, Q-on-Q. But despite this growth in Q four the overall market still declined year-on-year by eight per cent. But as a result of you know a good Q four, Q four had a good momentum going into two thousand fourteen. —

Looking at the different industry segments that are represented by the different colours in this overview, foundry spending was very strong in two thousand thirteen, especially in the second half of the year while logic declined. Memory also increased in two thousand thirteen following steep declines that hit that segment of the market in the previous two years as underinvestments there caused supply imbalances. — Within memory both the DRAM and NAND, NAND flash increased compared to two thousand twelve and NAND spending continued to exceed spending for DRAM in two thousand thirteen and you know that the start of that of NAND exceeding DRAM that started in two thousand ten and basically that started to happen due to the growth of mobile devices. —

So let us now refresh our memories on the reduction of ASMI's stake in ASMPT, the Back-end operations. So after the sale of the twelve per cent of ASMPT shares that, you recall, happened on March fifteenth last year, our stake in ASMPT was reduced to forty per cent and as a result ASMI has deconsolidated ASMPT and, based on US GAAP accounting, the sale of the shares had to be treated as two separated transactions. First of all the sale of the fifty-two per cent of the shares and then subsequently the purchase of forty per cent of the shares and these two steps, these separate transactions has resulted in a large non-cash gain in two thousand thirteen. And as from March two thousand thirteen onwards the results of PT are shown as results on investments. —

So now let us review ASMI's two thousand thirteen results within the just discussed industry environment. Okay, so what you see here, looking at the highlights, first of all ASMI's revenues were up twenty-two per cent year-on-year in two thousand thirteen,



strongly driven by our ALD and Plasma ALD product line and that happened in an overall industry as you saw on an earlier slide that declined by eight per cent. Also ASMI EBIT margin were up from point four, zero point four, per cent in two thousand twelve to ten point four percent in two thousand thirteen, driven, first of all by higher sales but also by strong improvements in gross margin and relatively stable operational cost. Cash flow from operations was forty-eight million in two thousand thirteen mainly driven by the EBIT improvement and this led to the company's proposal on the agenda today for a dividend of fifty cents per share and that is the same level as we also paid out in two thousand eleven and also in two thousand twelve and finally on this slide what you see is that we achieved a comparable net earnings of forty-five million up from seven million in two thousand twelve and that is excluding one billion PPA gain related to the sale of PT. _____

So let us now look at the ASMI's P and L in a little bit more detail. So, there are a lot of numbers on this slide, probably easier to read for the people on the webcast than the people here in the room, so let me highlight a few items for you. First of all the overview shows in the grey columns on the left-hand side the full year results as reported for two thousand twelve and two thousand thirteen in the formal documents. However since we no longer consolidate PT as of Q two, two thousand thirteen onwards, the orange and red columns on the left-hand side that you see, have made the two thousand twelve and two thousand thirteen results comparable with our new reporting structure since we divested twelve per cent of PT. So let us highlight a few items based upon this new way of reporting. _____

First of all we achieved again the twenty-two per cent sales increase. The sales went from three hundred seventy million euro to four hundred fifty-two million euro in two thousand thirteen and after a relatively low revenue, because you also see on the right-hand side you see the numbers by quarter, after a relatively low revenue of eighty million in Q one we experienced three quarters of sales strongly above a hundred million euro. We also achieved an increase of gross margin percentage with more than five per cent coming from thirty-three point six percent in two thousand twelve to thirty-nine per cent in two thousand thirteen with relatively stable performance on gross margin percentage throughout the year. _____

Looking at SG&A and R&D we achieved a strong leverage in operating cost in two thousand thirteen. We had an increase from one hundred twenty-three to one hundred twenty-nine million euro. That is less than ten per cent while, as we reviewed earlier, sales increased by twenty-two per cent and operating cost stayed stable in Q two, Q three and Q four. This all led to an improvement in EBIT from one point four million to forty-seven million representing a ten point four per cent EBIT margin for the year. I will come back also on the right-hand side that shows Q one, Q one of this year and I propose to come back on Q one of this year separately later in the presentation. _____

So, let us take a look at the balance sheet now, the balance sheet for the group. The balance sheet remained very healthy in last year. The company has, basically no debt, net cash improved from hundred forty-five million end of two thousand twelve to three hundred and twelve million euro end of two thousand thirteen and due to a



strong Q one, Q one of this year, results improved further to three hundred seventy-one million in net cash at the end of March of this year. _____

Current assets, inventory, account receivables are stable despite the higher activity level and you can see a slight increase in current liabilities due to higher activity levels. Other assets, the line item other assets here includes the valuation of the forty per cent stake we own in ASMPT which also increased shareholders' equity from seven hundred forty-two million euro to one point four eight five billion euro by March two thousand fourteen. _____

Working capital. Looking at the working capital value, so that is the upper part of the slide, stable current assets and slightly increased current liabilities led to a lower absolute working capital value. In combination with higher sales per quarter versus two thousand twelve, this led to a small improvement in days of working capital outstanding from one hundred and eight days end of two thousand twelve to seventy-seven days end of two thousand thirteen and led to a further decrease in the first quarter of this year. _____

On the cash flow of the group. First of all strong, we experienced strong net cash from operating activities of forty-eight million versus two thousand twelve mainly related to the EBIT performance that was forty-seven million in two thousand thirteen. _____

Net results includes the revaluation of PT and the effect of this revaluation, which does not have a cash flow effect, is therefore corrected on the line restructuring and impairment. So subsequently the net cash from investing activities of four hundred seven million euro represents mainly the proceeds received from the twelve per cent stake sale in ASMPT. _____

Finally on this slide the two hundred and eighty-five million of net cash from financing activities includes a few elements. First of all a dividend received from PT to the amount of ten million, a dividend paid to ASMI shareholders to the amount of thirty-two million and a redistribution of capital as many of you know, that happened in July two thousand thirteen to the amount of two hundred seventy million euro, that is the famous four euro twenty-five cent per share that was redistributed. _____

So after a lot of these numbers let us take a look at a few other numbers but that are a little bit more graphically shown which is maybe a little bit more accessible during the meeting. Looking at ASMI's, we are here looking at ASMI's total shareholder return in two thousand twelve and two thousand thirteen versus a few of our competitors slash peers in the industry. In this case Applied Materials, LAM and ASML. And then total shareholder return measured by looking not only at the historic performance of the share price but also looking at the dividend pay-outs and redistribution of capital. What you then see, the company did well in two thousand twelve and two thousand thirteen. So the next slide shows, looking at the performance over a five year period of time and then also in terms of total shareholder return. What you then see is that we outgrew LAM and Applied and are performing more and more in line with ASML if you look at the time frame of five years. _____

Now, let us take a look, I trust that this is also an interesting slide to most of you. Let us take a close look at how the implied value of the Front-end activities developed over time. The implied value by the way is calculated by taking first of all the ASMI market cap minus the market value of our stake in ASMPT and minus the cash above



the current operational needs. So that is the way it is calculated. The implied value amounted to four hundred to five hundred million negative, so minus four hundred to minus five hundred million euro in the months before the announcement of the valuation study at the AGM of two thousand twelve, so two years ago. So that is what you can see on the left-hand side of the whole graph. Since then and that is very interesting to see, since then we have seen a strong improvement in the implied value from a negative four to five hundred million to a positive four hundred twenty-six million calculated last week corrected for two hundred and twenty-one million of non-operational cash.

One of the conclusions of the study that was done in, as many of you recall, during the second half of two thousand twelve and early two thousand thirteen, one of the conclusions of that study was that it was very likely that more transparency about the Front-end results could contribute to improving the negative implied value. If you look at the numbers here today that now seems to be one of the main reasons for the positive development so far of the implied value. At the same time we believe that the current share price does not reflect yet the full opportunity value of our Front-end business and we can tell you that the management is very determined to work hard to improve that value further.

So let us now touch on corporate stability. On corporate stability the company, step by step, has been increasing its focus over the last couple of years. This slide and the next two slides present a summary of the current status of the company's corporate responsibility activities. First of all we follow the EICC code of conduct and principles. We conducted EICC self-assessments in two thousand thirteen with a low risk rating at all facilities and locations. We also received in two thousand thirteen recognition from key customers that are engaging with us on EICC issues. Third we have made the first steps getting EICC into our supply chain and into the contract manufacturers first, within that supply chain. The contract manufacturers, to give you some flavour, have committed to really be focused on first of all, EICC principles, on working hour control, on child labour control, on emergency preparedness and on having or getting environmental programs in place. We are now in two thousand fourteen going deeper into the supply chain, so beyond these contract manufacturers. Finally this slide shows you that we are gradually, if you look at the bottom side of the slide, that we are gradually becoming more transparent about our corporate responsibility activities to the outside world. In two thousand thirteen we added a corporate responsibility section to our corporate website and in the first half of two thousand fifteen we are planning to release our first corporate responsibility report to the outside world.

The second slide on corporate responsibility addresses health and safety. So what you can see here is our company-wide safety performance measured by our so called recordable case rate. This recordable case rate, the RCR, is a measure of the number of more than first aid injuries per every hundred employees. And a zero point thirty score achieved in two thousand thirteen is the lowest in our current recorded history and is an improvement over the previous years rate of point five four. The zero point three score is outperforming in our belief most of the industry peers and we believe that we are at or near the top of the performance for the industry. And our performance is already for a number of years better than the semi average which is



the dotted line on top of this overview and at the same time we in two thousand thirteen for the first time surpassed our own internal target which is the lowest straight blue line here, set by the company a number of years ago. We started to drive EHS management and culture changes several years ago by continuously emphasizing the importance of this within our own organisation. As part of this effort in two thousand thirteen we significantly improved our global safety training and management systems. Bottom line is that the health and safety of workers at ASM but also at our minority shareholding investment, ASMPT is our priority. With regards to ASMPT we took note of the recently published SOMO report. This report mentioned an incident involving an employee of ASMPT in China who fell ill with leukemia in two thousand nine allegedly as a result of his exposure to benzene during his employment with ASMPT. As a result of the aforementioned incident, which we were informed about first half of last year by ASMPT. ASMPT investigated the matter and also commissioned an independent third party to conduct an investigation already in two thousand nine. These investigations did not establish any link between the disease of the employee and his work for ASMPT. To this day no other cases of ASMPT employees with supposed benzene related diseases are known. The alleged incident remains an isolated case. We would like to say that ASMI profoundly regrets the illness and death of the ASMPT employee, at the same time ASMI believes that ASMPT is erroneously associated with cases of disease caused by the use of benzene in the semiconductor industry. Nevertheless as a shareholder, ASMI as a shareholder, we take this very seriously and will remain focused on any improvements possible to reduce the health and safety risks of employees further. _____

With regards to ASMI's environmental achievements and the roadmap we became ISO 14001 certified with a global certification in two thousand thirteen. This global certification includes Almere, Phoenix – USA, Tokyo, Nayoka Japan, Singapore and ASM GK. So ASM Korea is also a fourteen thousand certified but not under global certificate yet. That will happen during the next certification cycle. _____

Regional score cards are driving performance of global targets into science specific projects, and our key target areas are in line with the Sustainability Accounting Standards Board, the SASB, an independent board whose mission is to develop sustainability accounting standards that are industry sector specific. We have four global environmental targets. Three of the measures have three year improvement progress targets, like a greenhouse gas emission, water, solid waste recycle and the fourth is an absolute target on unintended discharges. Despite higher activity levels in two thousand thirteen we made progress on greenhouse gas, one per cent reduction and recycle nine per cent increase and we had zero permit violations in two thousand thirteen as well. _____

As you can see water consumption increased due to, and that happened due to the addition of air emission abatement equipment to support growth on the Phoenix side. At the same time a pilot program has been identified to study water consumption reduction there. _____

So after reviewing our corporate responsibility chapter let us now take a closer look at the ASMI results and developments. This graph with the historic performance of Front-end sales which is the grey line and Front-end EBIT which is the red line, shows



first of all improved overall performance of Front-end on both sales and EBIT and secondly next to that it shows a continued strong correlation between sales and the EBIT performance.

Alright, this overview shows Front-end's P&L in more detail. Since we already discussed on one of the earlier slides with many many numbers, that had many many numbers we already discussed the two thousand thirteen numbers of Front-end there, let us focus here mainly on the Q one two thousand fourteen numbers which is the complete right-hand side for you of the slide. For Q one of this year we saw an acceleration of sales to a level of one hundred and fifty-one million euro and a gross margin improvement to a level of forty-three point seven per cent while operating expenses remained stable, leading to an EBIT margin of twenty-one point six per cent.

Looking at the bookings and backlogs for Front-end order intake in two thousand thirteen was in all quarters above hundred million. We experienced the highest order intake ever for Front-end in Q one of this year, being hundred seventy-two million euro and we ended the first quarter of two thousand fourteen with a backlog of hundred thirty-six million euro, that is twenty-one million euro higher than the end of two thousand thirteen.

So let us now look at ASM's products and business highlights. So if you look at the business products and business highlights, first of all, this is, what it shows here is that ASM focuses on the deposition equipment, that is the first bullet. What we mean there is that within that wafer fab equipment part of the market that we showed earlier, that also includes lithography, edge and clean and the process diagnostics equipment, so metrology that is used during the wafer processing but again within the wafer equipment market we do not focus on any of those areas, ASM focuses on deposition.

So many deposition process steps are critical for extending technology nodes, especially ALD steps. ASM ALD for High-K metal gates is qualified by nearly all logic and foundry manufacturers. Our PEALD, our plasma version of ALD, has increased its momentum in two thousand thirteen with so called SDDPs (spacer defined double patterning strengthening in memory) and I will show the picture of SDDP at a later stage to give you a little bit of a flavour what SDDP means. So our PEALD has increased momentum in SDDP but besides that we have also been gaining traction in logic and foundry and penetrating for new applications with PEALD in two thousand thirteen.

Our diffusion furnace is known as a low cost workers tool in selected markets and selected applications. Epitaxy, which is also shown here on the bottom left, are intrepid, as an example what was in our Epi productline. Within Epi we are focused on epitaxial films for analogue devices which is growing due to the power management devices for mobile products and also for sensors for automotive applications.

And last but not least in PECVD, so Plasma Enhanced CVD we are a leader in so called extreme low-k films, a niche part of this market and these low-k films, this presence helps support our growing opportunities for also our Back-end of line PEALD opportunities.



So looking at, taking those products and highlights into account, what really has changed and was established within Front-end in two thousand thirteen. First of all on the technology in two thousand thirteen ASM's strong position in ALD and PEALD enabled our business to grow faster than the top of the wafer fab equipment market. Again we grew twenty-two per cent, market contracted by eight per cent. Secondly thermal ALD benefited from our customers building out twenty-eight nanometre fabs where High-K is prevalent at all key customers as well as ramps for twenty nanometre and for the leader forty nanometre is also ongoing. And PEALD as we just discussed, is used for double patterning in the memory market, which grew strongly in two thousand thirteen.

What you also see here is that profitability improved. Our gross margin increased to thirty-nine per cent and the second sub bullet here says there are programs in place for further margin enhancements. To elaborate a little bit on that we are aiming to structurally get to margins in the high thirties, low to mid forties, in that range. And why do we mention a range? It is a range since, the ultimate result is also depending on where we are in the industry cycle. In the better part of the cycle you tend to end up more in the higher end of the side of the range than in a weaker part of the cycle. In Q one, as we just reviewed the Q one two thousand fourteen results, we showed that we can reach those low to mid forty levels already by reaching a forty-three point six per cent gross margin in Q one. The bottom line is we created a culture within the company for margin improvement in the organization in the past five years and that, step by step, is now starting to pay off.

Alright. ALD technology. To focus a little bit more on the ALD, the so called Atomic Layer Deposition terminology, it is a key enabler of Moore's Law. Moore's Law technology is used many times in this industry and just for you, some of you who may not be familiar with that, Moore's Law states that the number of transistors on a chip, on a comparable priced chip, will double approximately every two years. That is the rat race this industry is in, every two years. That is why equipment vendors like ASM work so hard to accommodate our customers with equipment that can support that Moore's Law race. Within that rat race the strength of Atomic Layer Deposition are the high precision deposition of smooth and conformal ultrathin films, even on high aspect ratios structures and device scaling. So going to smaller and smaller geometries, new materials that are being used in every generation that they are looking for in every generations, and transistors created vertically, so where they look for new designs of the transistors to accommodate that Moore's Law even better and to do all that with deposition. Those device scaling, new materials and vertical transistors all are drivers, are technology drivers to increase the demand for our ALD and PEALD technology and as a result the ALD market is expected to show strong growth also, is believed to show strong growth also in the years to come. The mentioned technology drivers will trigger further deployment, all ALD and PEALD. As we expect in manufacturing, not only in volume manufacturing, but new kandsi will pop up. New applications will be found by our customers where compared to the conventional, CVD, PVD technologies, they will choose for ALD and additional process steps. On certain applications more advanced technology nodes require more process steps to use ALD. So based on all that the company believes that the ALD market is expected to



outperform the broader semiconductor equipment market. So we not only believe that but also our market industry watchers strongly confirm that. _____

So now let us look at, okay it may be a little difficult for you to see but we want to give a little bit more colour besides numbers and a lot of data, but what you see here, and I will try to explain this, on the top, this is an example of, this top picture is an example of where thermal ALD is used and the bottom picture is an example of where plasma ALD is used. These are electromicroscope pictures, these are side views that show the ALD layers deposited by our systems. So this is a so called FinFet, so this is a vertical transistor, the most advanced transistor device realised in the industry and the gate. So this is the fin and the gate wraps around the silicon fin, so this is like a shark fin, that is why it is called a fin to control current flow from basically source to drain. Because the fin is vertically oriented, so it goes from bottom to up and not sideways ALD is a critical technology to achieve the conformal coverage requirements while maintaining precise film properties needed for device electrical performance. Because ultimately the device needs to work, not only it needs to look nice on a microscope, but it also needs to work electrically. ASM provides processes for not only this High-K gate dielectrics but also further to the outside for a metal gate electrode layer. So the bottom one is for so called spacer defined double patterning. This is actually a layer to create higher density patterns with existing lithography technology and it basically enables next generation chips before new lithography technology is available and or used. ALD helps to enable our customers to do it that way. _____

The layers are very difficult for you to see but I think you can get a sense of this conformal coverage. Just to give you some numbers. One nanometre is one millionth of a millimetre, one nanometre is one millionth of a millimetre, and this High-K gate layer is two to three nanometre thick. Two to three times one millionth of a millimetre. That is the thickness. A metal gate is less than ten nanometre, less than ten times one millionth of a millimetre. This lithography spacer is typically in the range of thirty nanometre, three zero. So thirty times one millionth of a millimetre. For an interesting comparison on the scale of dimensions, a human hair is three thousand times thicker than the thirty nanometre spacer in this picture. So this means that if we would have shown a human hair cross section on the same scale as these images, it would require about fifty computer screens wide to see the hair. Just to give you an impression on what scale this equipment is working. _____

Okay, so let us now change from complex technology to what does it bottom line do within our customers. This pictures shows the share of total revenue that ASM's top three customers are representing. So what you see is that has been gradually increasing the past three, four years. What you see in the bottom right or in the right slide is that the top three now represented by the orange part of the bar, the top three now represents about sixty percent of our revenue, our top three represents sixty per cent of our revenue and the top ten of our revenue represents about eighty per cent of our revenue and if you would not know this industry, this would concern you. But if you know this industry then you know that the top three of, top three capex spenders in our industry, spend about fifty-five per cent in the industry and the top ten about close to eighty per cent. We can tell you that our top three and our top ten customers, especially in the last two years more and more correlate, strongly correlate with the



top spenders in the industry. And that is what you want to see in ASM growing towards the future. _____

Okay, so let us now close this presentation by addressing the market outlook and some market, and some conclusions. With regards to the key drivers applications that should fuel growth of semiconductors and semi equipment this slide shows part of the semiconductor's sales broken down by end product segment in a time frame from two thousand eleven and forecasted to two thousand eighteen and also the compiled annual growth rate between two thousand thirteen and eighteen is shown as put together by Gartner. The key driver for growth is mobility represented by smartphones, media tablets and ultrabooks. In particularly in emerging markets where the categories of basic smartphones and basic tablets are major drivers and the growth of users of mobile devices will also serve to drive the growth of the communication and server infrastructure which is not shown in this graph. Because the total semiconductor sales is about over three hundred billion but this shows, you know the important drivers relevant to our industry that we selected. We expect that this will translate into a demand for higher performance semiconductor chips at lower power levels. We believe that ASM is well positioned to benefit from these growth drivers that are shown on this page. _____

Now looking at the outlook for the wafer fab equipment part of the market which again, like we showed and shared before, is the market for Front-end. This is the outlook according to Gartner from April of this year. So in the past four to six quarters our view is that significant investments have been made in logic, foundry and parts of memory. And very likely as a result, investments in logic, foundry and memory and its current nodes, have taken a bit of a pause at this moment, making the visibility for the second half of the year a bit unclear. As a result the forecast for the year-over-year growth of two thousand fourteen of wafer fab equipment could in our opinion be somewhat lower than the thirteen per cent that Gartner forecasts in this overview. At the same time in two thousand fifteen, you see at the right side of this overview, again solid growth is expected, especially in the advanced technology nodes. Because you see the advanced technology nodes, is because the colors represent, you see the most advanced notes are on the top of each bar. So basically blue representing the twenty-two nanometre node which is the node that is in production at this high volume production this moment and for the leading foundries in the industry. You see fourteen nanometre is the node that is in HVM for the leading logic player in the world and also their basically specific leading nodes of memory also are included of course in these. But what you can see is that the more you go to the later years, the more of the total investment is being spent in the advanced nodes, a bigger part of the total dollar value is going into the advanced nodes. That is exactly in our view where ALD and PEALD are expected to play an increasingly important role. That is why we believe to be strongly positioned for these advanced nodes with especially our ALD and PEALD products. _____

Okay so based on that looking at our short term company financial outlook for Q two as included in our Q one press release of last month that we shared with you the end of April. And what you see here is that based on the current backlog and our current visibility is that for Q two we do expect sales to go through a low single digit decrease



coming from that very solid hundred fifty million euro sales in Q one, on a currency comparable basis, and for the second half of two thousand fourteen the current visibility remains limited and we just addressed that in the former slide why we share, why we have that view. After the very high order intake in Q one, hundred seventy-two million euro, the highest order intake in the history of the company, the Q two two thousand fourteen order intake is expected to show a strong double digit decrease as compared to that very high Q one two thousand fourteen level, again on a currency comparable base. _____

So this brings me on behalf of the company to some concluding and summarizing remarks. First of all we reduced our shareholding ASMPT from fifty-two to forty per cent in March of last year. Our revenue increased twenty-two per cent compared to two thousand twelve outperforming the overall wafer fab equipment that was down by eight per cent. ALD and PEALD strongly developed further attraction in two thousand thirteen. We achieved stronger gross margin improvements in two thousand thirteen. The company believes to be well positioned to benefit from the semiconductor and product growth drivers in two thousand fourteen to two thousand eighteen timeframe. Technology shifts in the industry will require more ALD and PEALD because you do see that for selected applications the existing technologies just from a physics point of view were more run out of steam. And we believe having built a strong position in this specific part of the market. Thank you here and thank you for the people on the webcast for your attention on this presentation. Thank you. _____

(voorzitter) Bedankt Chuck voor deze uitvoerige toelichting en presentatie. Ik zou nu de zaal willen vragen of er vragen zijn naar aanleiding van hetgeen gepresenteerd is door Chuck. Zoals ik al eerder vermeld heb: gaarne bij uw vraag uw naam en de eventueel vertegenwoordigde instelling geven zodat wij dat ook in de notulen kunnen vermelden. U staat al. _____

Dank u wel. Mijn naam is Van der Burg. In de eerste plaats wilde ik de onderneming een compliment maken voor de resultaten in de toch altijd moeilijke markt. Tevens ook het verantwoord ondernemen heeft ook een belangrijke plaats en dat zie je niet overal. Zeker bedrijven die in de groei zitten ja, is het extra moeilijk om dat toch te handhaven. Ik heb ook nog een opmerking. Ik vind het buitengewoon prettig om hier te vergaderen en niet in het dure drukke Amsterdam en ik denk dat velen met mij daar zo over denken. De eerste vraag is: ik hoorde over de echte waarde van het aandeel. Ik zou graag een voorzichtige indicatie willen horen wat de heer Del Prado vindt dat de echte waarde van het aandeel is, dan de wet van Moore, het houdt natuurlijk een keertje op. De bomen groeien niet tot in de hemel en ook het verkleinen, dat moet toch een keer ophouden. Tot nog toe is het steeds uitgekomen maar heeft u een idee wanneer er eindelijk een einde aan komt? Het is natuurlijk een keer eindig. Dan wat ik ook opmerk, ik zie dat het toch eigenlijk een mannenbusiness is. Je leest in de krant ook dat die vrouwen er zo nodig bij moeten zijn maar ik denk dat het toch nog steeds in dit soort ondernemingen hoofdzakelijk mannen zijn die aan de bak zijn. Wat is de ontwikkeling van Back-end? Ja, eigenlijk is Back-end niet meer een echt deel maar een deel van een klein deel van ASMI. Is de ontwikkeling weer positief? Wat is de huidige koers in vergelijking met één januari? Dan ben ik niet zo blij dat er geen jaarverslag meer in papier komt want je maakt aantekeningen in dat jaarverslag en



dat is voor mij op de computer wat moeilijker. Dan heb ik nog een vraag over bladzijde negenenzeventig en dat gaat over de ontwikkelingen. Ontwikkelingen is natuurlijk voor ASMI levensbelangrijk en ik zie daar op bladzijde honderdnegenenzeventig noot drieëntwintig dat de ontwikkelingen teruglopen of heb ik dat verkeerd begrepen? En heeft u nog steeds een groot aantal octrooien dat u indient? De laatste jaren was dat zeer hoog en zeer succesvol. Kunt u dat volhouden? En dan een laatste vraag: op bladzijde honderdéennegentig Stichting Administratiekantoor ASMI. Daar lees ik dus dat die gecontroleerd wordt door meneer Arthur del Prado maar dat er toch ook de heer Chuck del Prado een belang in heeft. Ik begrijp dat niet. Dat ligt misschien aan mij maar misschien kunt u daar toch een beetje nog een verduidelijking aan geven. Dat waren mijn vragen. _____

(voorzitter) Dank u wel, mijnheer Van den Burg. Dat waren heel wat vragen. Ik zou eigenlijk, als ik goed geteld heb, u hebt één, twee, drie, vier, vijf, zes, zeven, acht vragen gesteld. Chuck, mag ik, ik weet niet of jij ze genoteerd hebt, maar beginnen met de opmerkingen ten aanzien van de eerste paar vragen, met name Moore's Law, een hele technische vraag. _____

(Del Prado) Ja, dus, de eerste vraag was wat de echte waarde van de onderneming is. Het is lastig om daar uitspraken over te doen maar wij zijn wel van mening dat die bij lange na nu niet reflecteert wat die zou moeten zijn. Verder willen wij niet gaan, maar bij lange na vinden wij dat de huidige waarde niet represents wat het potentieel van de onderneming zoals die vandaag is. Dat is het antwoord op die vraag. _____

Dan Moore's law: is dit het einde? Het is een heel relevante vraag, denk ik, die u stelt. Ik denk dat als je mensen zou hebben gevraagd vijftien jaar geleden, je zou hebben beschreven hoe zij dachten dat de industrie er vandaag de dag uit zou zijn, dat zij zouden hebben gezegd je bent gek. Zullen we je helpen aan een afspraak bij de dokter. Ik denk dat dat heel moeilijk in te schatten is. Zijn wij van mening dat het eind van Moore's Law op dit moment in zicht is? Nee. Zien wij dat klanten challenges hebben to extend Moore's Law en ook binnen de timeframes die daar zoals we net Moore's Law beschreven, de definitie van Moore's Law beschreven, om daaraan vast te houden, dan zien wij die challenges wel maar we hebben in de afgelopen vijftien jaar gezien hoe creatief de industrie steeds weer met die challenges weet om te gaan en weer nieuwe oplossingen weet te vinden. Dus wij zien geen reden waarom dat de komende, voor de afzienbare future niet ook het geval zou zijn, zou kunnen zijn. Dat is het antwoord op die vraag. _____

En wij zijn van mening dat in ieder geval voor de foreseeable future wij met onze productlijnen, met name met onze ALD-productlijnen en to some extent also met onze EPI-productlijnen dat wij daar een hele interessante bijdrage aan kunnen leveren op het moment dat wij ons huiswerk gewoon goed blijven doen en niet complacent worden en scherp blijven, dan hebben wij echt een opportunity om daaraan bij te dragen naast de competition die ook meer en meer gefocust zal zijn op dit deel van de markt. _____

Dan de derde vraag, mijnheer de voorzitter, Jan is het een mannenbusiness? Dat was niet mijn woord maar dat waren uw woorden. Mannenbusiness. _____

(Voorzitter) Het is verheugend zo veel vrouwen alvast in de zaal te zien. _____



(Del Prado) Ja, dat is absoluut zo. U zegt, aan deze kant nog niet. Wij hebben een percentage van ongeveer dertien procent van onze employees zijn vrouwen en ik kan u garanderen dat wij met onze HR departments maar ook met onze, gewoon onze business lijnen met open armen gewoon de beste kandidaten aannemen en dat doen wij ook. Het is alleen zo dat op de een of andere manier over de hele breedte gezien, dat in deze technologiesector toch een groter aanbod is voor mannen dan voor vrouwen. Dat op dat punt. _____

Dan de ontwikkeling van Back-end. Ja, in het algemeen kunnen wij zeggen dat Back-end heeft best wel een aantal moeilijke kwartalen gehad, de industrie als geheel. De tweede helft van tweeduizend dertien was niet zo goed voor de industrie maar wat wij gezien hebben is dat in Q een, over Q een, over het eerste kwartaal Back-end voor het eerst weer een heel sterke boekingsstijging heeft gerapporteerd van rond de veertig procent, een beetje afhankelijk in welke currency je naar die boekings kijkt. Hun revenue was nog wel iets lager dan het voorgaande kwartaal maar zij hebben op basis van die heel sterke boekingsgroei hebben ze wel aangegeven dat zij verwachten een moderate double digit increase in omzet te verwachten in Q twee. Dat is wel goed ontvangen door de markt en gecombineerd met de resultaten van andere bedrijven in de Back-end industrie hebben market watchers daar voorzichtig de conclusie uit getrokken (wij kunnen dat nog niet bevestigen) maar dat het diepste punt voor de Back-end cycle misschien bereikt zou zijn en dat het een aantal kwartalen misschien goed zou kunnen gaan. Zover wilde Back-end in zijn guidance nog niet gaan, maar dat is wel een beetje de perceptie van de industrie als geheel. — Dan verder kunnen wij nog zeggen dat binnen Back-end dat natuurlijk in het verleden, tweeduizend tien, tweeduizend elf, was het IC discrete, dus de IC business en de LED-business die beide heel sterke drivers waren voor groei. Toen is de LED-business, is met name de LED's voor backlight displays en backlight tv, die is enorm in elkaar gedonderd. Eigenlijk is het herstel van de business de afgelopen anderhalf jaar toch meer gedreven door IC discrete dan door LED maar je ziet LED nu ook langzaam weer stap voor stap weer herstellen maar wel met een heel andere driver. Dus niet die backlight tv maar meer general lighting, dus street lighting, industrial lighting en dergelijken die ook helpen maar ik denk dat het grootste deel van de business nu toch nog wel van IC discrete komt ondanks het feit dat Back-end daar verder geen percentages voor de verschillende segmenten geeft. Dat is een beetje een update voor u van de Back-end business. _____

Dan had u een vraag over de R&D-uitgaven. Ik denk dat Jan of Peter die het beste kan beantwoorden, is dat okay? _____

(voorzitter) U had eerst nog een vraag over dat u het betreunde dat wij geen papieren jaarverslag meer gaan uitgeven. Als u aantekeningen wilt maken, dan kunt u altijd nog zelf een uitprint maken. Waarbij sommigen dit beter dan andere kunnen doen of van hun screen aflezen, dus wij denken dat wij toch ook in deze, en met ons een aantal andere ondernemingen, zoals u begrijpt een bijdrage kunnen leveren tot het zo weinig mogelijk gebruik maken van papier. Dus ons besluit hierin is genomen. Peter, pagina honderdnegenenzeventig, ontwikkelingen. _____

(Van Bommel) De ontwikkeluitgaven waar u aan refereert, dat klopt. Als je naar noot drieëntwintig kijkt dan ziet u een verlaging. U moet zich realiseren dat wij in



tweeduizend twaalf ASMPT nog volledig geconsolideerd hebben. Als u naar een vergelijkbaar cijfer kijkt dan moet u kijken naar wat de ontwikkeluitgaven waren ook in ASM, de oude Front-end, dan ziet u, dan hebt u in de publicatie, de presentatie die Chuck heeft gegeven, kunnen zien dat dat bedrag ongeveer gelijk is in tweeduizend - dertien ten opzichte van tweeduizend twaalf, dus wij hebben zeker geen plannen om die ontwikkeluitgaven verder te verlagen. _____

(voorzitter) Octrooien. Wil je nog iets zeggen over de ingediende of de toekomstig in te dienen octrooien? Chuck? _____

(Del Prado) Wat wij kunnen zeggen is dat wij heel erg gefocust blijven op IP-ontwikkeling. Binnen het bedrijf worden R&D-mensen heel erg gestimuleerd om IP te blijven ontwikkelen. Van kwartaal tot kwartaal wordt dat gereviewed omdat wij ons realiseren dat dat niet alleen heel belangrijk is geweest in het ontwikkelen van onze ALD-positie nu maar ook going forward belangrijk zal zijn om onze sterke positie vast te blijven houden. Dus als de vraag was: heeft u daar nog voldoende aandacht voor, dan is het antwoord: ja. _____

(Van Bommel) Dan de laatste vraag die nog gesteld werd had te maken met de stichting. Dus waar een gedeelte van de aandelen van de familie Del Prado wordt gehouden door een Stichting Administratiekantoor ASMI. Dat is een trust in feite die gecontroleerd wordt en beheerd wordt door de heer Del Prado senior, maar waar een gedeelte van de aandelen die daarin beheerd worden, waartoe het economisch eigendom behoort tot Chuck en dat is wat wij gedisclosed hebben in die noot waarin u verwijst. _____

(voorzitter) Okay, Peter, bedankt voor deze toelichting. Zijn er nog andere vragen? Mijnheer Jorna, u had net al uw hand omhoog. _____

(Jorna) Dank u voorzitter, Jorna is de naam en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters, de VEB. Wij hebben teruggekeken, ik ben een liefhebber altijd van geschiedenis en de heer Del Prado gaf aan, van wat hebben wij eigenlijk in tweeduizend dertien meegemaakt en zeker op het afstoten van het belang in PT. In tweeduizend dertien hebben wij daar heel erg over gediscussieerd. Eigenlijk was toen, als ik het samenvat, van achter de tafel de antwoorden van een groter pakket, was niet mogelijk om belastingtechnische redenen maar ook zou de markt een groter pakket niet kunnen verwerken. Het maakt ons, die afstoting, want wij vroegen waarom, die afstoting maakt ons flexibeler om in de toekomst vervolgstappen te nemen. De heer Del Prado senior was via zijn advocaat heel duidelijk in zijn eerste statement: ik wil een juridische splitsing eigenlijk hebben en daarna zei hij ook in die vergadering te verwachten dat er vervolgstappen genomen zouden worden. De koers daalde met tien procent, dus ook ruimere belangstelling van aandeelhouders voor, ASMI bleek dat men dit toch wel wat aan de magere kant vond. Dus mijn vraag is nu: hoe verder met ASMPT, het aandelenbelang van veertig procent, wat gaan wij doen en wanneer kunnen wij daar eigenlijk veranderingen casu quo antwoorden op verwachten? Ik zeg dit ook een beetje tegen de achtergrond van de wisselkoersen waar bijna iedereen nu momenteel mee te maken heeft. U heeft natuurlijk nu een koersrisico sowieso, een translation risico had u al maar daar komt nu ook bij dat de aansturing van PT eigenlijk niet meer via een meerderheidsbelang geregeld kan worden, dus u bent daar ook in afhankelijk geworden en u kunt gedwongen worden



tot een impairment loss als de waarde via de koers lager is dan de fair value methode die u toepast. Hoe gaat u daarmee om? _____

Dan nog even bij dat PT blijven, de heer Del Prado senior was chairman van de board. De beide bestuursleden maken daar ook deel van uit, dus wij hadden daar toch een behoorlijke zeggenschap. Is die zeggenschap veranderd toen wij naar veertig procent gingen en hoe is uw eigen rol, mijnheer Lobbezoo daarin in die board, participeert u daarin of niet, of welke contacten heeft u, want er is toch een grote asset die wij op de balans hebben staan in PT. Weer een stap verder lees ik dat PT ALSI uit Beuningen eigenlijk koopt. Nu weet ik niet helemaal zeker of het zo is, maar ALSI staat bekend om zijn innovatieve machines in het snijden van chips uit wafers. Nu kan ik het niet meer volgen, ik heb altijd Front-end en Back-end hier geleerd maar dit lijkt mij toch iets van Front-end? Nee dus, ik krijg iedere keer hier les in techniek, dus ik dacht, dit is Front-end, dus dat hoort toch bij ASMI maar als u al nee schudt, dan zit ik helemaal op de verkeerde lijn. Dan blijft wel de vraag: heeft u die overname van in Nederland ASMI PT, heeft u dat geïnitieerd, bent u daarbij betrokken geweest of is dat een eigenstandige actie nu door PT? _____

Applied Materials en Tokyo Electron gaan samen. Dan rijst natuurlijk de vraag bij ons: is het nog te verwachten dat Applied Materials nog een keer langskomt bij ASMI of hebben zij nu genoeg aan Tokyo Electron en hoe sterk zijn zij geworden? U geeft ook heel sterk nu aan: ALD en plasma ALD zijn onze key drivers, daar zijn wij heel sterk in, dat is ook onze toekomstvisie met nog een aantal andere zaken maar die concurrent, veel groter qua omvang, bent u nu zo uniek, c.q. heeft u dat met octrooien zo beschermd dat zij u geen pijn kunnen doen op deze groeiemarkt van ALD? Dat is dan eigenlijk ook de vraag. _____

U kiest voor co-creating. Ook iets waar u fors op inzet. Met universiteiten en met uw klanten gaat u eigenlijk het model aan van: waar hebben jullie behoefte aan, wat kunnen wij maken en de technici van de universiteiten helpen u daarbij. Een heel goede ontwikkeling die open innovatie maar helpt u dat ook in het beschermen van uw patenten? Heeft u daar goede afspraken over gemaakt, van wie is straks de brains, het eigendom van datgene wat bedacht wordt? En een tweede vraag daaraan gekoppeld, de innovatiebox, geldt dat dus ook voor die ontwikkelingen die u dan eigenlijk, en investeringen, komt daar nog wat van terug van de Belastingdienst? _____ Uw business model. Wij hebben gezien dat het aantal werknemers aan het afnemen is omdat u eigenlijk ook het model van het beheersen van de supply chain eigenlijk gaat invullen door uitbesteden van werk in die supply chain zodat u eigenlijk ook wat flexibeler bent in uw eigen ontwikkeling, en u in die zin. De vraag daar uiteraard bij is: hoe beheerst u eigenlijk, als u uitbesteedt, dat die supply chain de essentiële schakels nog wel leveren wanneer u het wil. _____

En dan mijn laatste vraag. ASML is gestopt met de vierhonderdvijftig millimeter plaat. Intel heeft zich daaraan gecommitteerd of heeft het geïnitieerd. Dat kreeg ik daar er niet uit. Maar u heeft waarschijnlijk ook al fors geïnvesteerd in de komst van de vierhonderdvijftig millimeter plaat. Heeft u dat ook on hold gezet of moet u nu af gaan boeken qua investeringen die u al gedaan heeft? _____

(voorzitter) Dank u wel, mijnheer Jorna, heel wat vragen ook. Een paar vragen zijn te categoriseren, bijvoorbeeld vragen ten aanzien van ons belang in PT, wat wij ermee



gaan doen en wat op het ogenblik diverse risico's zijn en de board samenstelling. Om met het laatste te beginnen. De board samenstelling is praktisch onveranderd gebleven. Zover ik weet is de heer Del Prado senior nog steeds voorzitter van de board van PT en zijn onze twee leden van de Raad van Bestuur, de heer Chuck Del Prado en Peter van Bommel, lid van de board van PT en als zodanig nog steeds nauw betrokken met de discussies en besluitnemingen die in deze board plaatsvinden. Ikzelf heb geen directe bemoeienissen met PT als voorzitter van de Raad van Commissarissen van ASMI. Ik heb er alle vertrouwen in dat de twee heren het bedrijf uitstekend vertegenwoordigen in die board en vanzelfsprekend is het zo dat gezien het feit dat het inderdaad een belangrijke asset is van deze firma, komt het wel en wee van PT ook periodiek ter sprake in onze Raad van Commissarissen discussies.

(Jorna) Ik kan bij zoiets natuurlijk wel iets bedenken maar ik hoor het graag liever uit uw mond. De twee bestuursleden als grootaandeelhouder, veertig procent, dat lijkt mij logisch dat je dan ook een belang in en een positie als commissaris daar in de board inneemt, maar hoe moet ik nu de positie van de heer Del Prado senior zien, aandeelhouder voor zeventien, achttien procent van ASMI en zit hij daar op persoonlijke titel dat hij gevraagd is door PT om te zeggen: gelet op uw kundigheid, wij willen u graag als chairman hebben of zit hij daar als afgevaardigde van ASMI? _____

(voorzitter) Nee, het eerste, hij is geen formeel afgevaardigde van ASMI, hij zit daar op persoonlijke titel gezien zijn kennis en ervaring van ook dat deel van de industrie en de jarenlange bemoeienis die hij heeft gehad met PT. _____

Dan, zolang ik nog aan het woord ben, even ten aanzien van uw vraag van ALSI. De Advanced Laser Separation Industry, zoals u terecht zei is dat in handen gekomen als activiteit van ASMPT, laser dicing zoals dat in technische termen heet, is een typisch onderdeel van de Back-end industrie. In de oudere technologie wordt dit snijden gedaan via metaaldraden, een vrij ruwe behandeling en is in de loop der jaren dit procedé in toenemende mate vervangen door lasertechnologie. ALSI is in moeilijke vaarwater gekomen vanwege een aantal oorzaken en dreigde failliet te gaan, of zat in ieder geval in liquiditeitsproblemen en toen zijn er strategische partijen gezocht die interesse konden hebben in deze activiteit. ASMPT was daar één van en heeft als zodanig het beste bod gedaan en heeft het bedrijf sinds half februari in handen gekregen. Het functioneert nu als een honderd procent dochter van PT. _____

Dan het afstoten van het pakket aandelen en het koersrisico daarin. Mag ik jou? _____

(Del Prado) Ja, dus het gaat over de stake in PT, uw vraag daar. Het is zo, dat ons beleid ten aanzien van het belang in PT is niet veranderd ten opzichte van wat wij daarover vorig jaar gezegd hebben. Wij hebben dus in maart toen die twaalf procent stake verkocht. Dat hebben gedaan naar aanleiding van een zorgvuldige studie. Daar is toen uitgekomen dat als je puur technisch-financieel daarnaar kijkt, dat de twaalf procent stake, de juiste plaatsing was van een tax point of view, van een liquiditeits point of view, van in de markt, price sensitivity. Al die factoren zijn toen meegenomen. Wij hebben tegelijkertijd aangegeven dat natuurlijk die twaalf procent plaatsing wel de onderneming de flexibiliteit geeft om verder actie te ondernemen als wij dat appropriate zouden achten maar wat wij in de tussentijd gezien hebben, naar aanleiding van een heel belangrijke, kijk het is een stap die wij genomen hebben waar



tot op dat moment eigenlijk geen enkele investeerder had de illusie, of dat nu terecht was of niet, dat de onderneming bereid zou zijn om die stap te nemen om van een meerderheidsbelang terug te gaan naar veertig procent belang. Dat hebben wij wel gedaan. Als je kijkt, u had het er net over dat het aandeel tien procent toen gedaald was, maar wij kijken niet naar een periode van een, twee weken, wij kijken, zoals wij u net in de presentatie hebben laten zien, naar de hele periode van mei tweeduizend twaalf toen wij die studie annonceerden tot op het moment van vandaag. Dan zie je, dat de bottom line is gewoon dat je van min vier-, vijfhonderd miljoen euro naar plus vierhonderdzesentwintig miljoen euro valuation bent gegaan. Dus dan kan niet gezegd worden dat het niet een verstandige stap is geweest. En dat heeft ons, ja, wij zijn van mening dat door de deconsolidatie van de PT-cijfers, dat nog meer dan wij verwacht hadden, dat de focus van onze investeerders en van analisten heel sterk verschoven is naar puur de Front-end van de business en dat dat heel sterk bijgedragen heeft aan de waardeontwikkeling van ASMI in de, nou ja, sinds het moment van annunceren van de studie, het doen van de stake sale tot het moment van vandaag de dag. Wij hebben daarnaast, dat is nog wel goed om te melden, daarnaast hebben we aangegeven dat los van de financieel-technische motieven om toen een twaalf procent plaatsing te doen, dat wij ook, dat hebben wij vorig jaar aangekondigd en die mening hebben wij nog steeds, dat we ook een heel sterke strategische waarde zien op dit moment in de ontwikkeling van ASMI om een significant belang in PT aan te houden, een strategisch belang in termen van corporate stabiliteit. Waarom is dat zo? Omdat wij van mening zijn dat in deze fase van Front-end met het potentie die Front-end heeft de komende jaren, dat het vooral ook naar onze klanten toe, dat het hebben van een belang in PT een bepaalde robustness, in combinatie met de Front-end business, een bepaalde robustness van de company blijft vertegenwoordigen. Het vertegenwoordigt toch indirect een presence naast Front-end, middels zo'n veertig procent belang in ook de Back-end van de business, dus it represents a certain amount of muscle industrially, in de industrie. Daarnaast heeft het natuurlijk ook een invloed op de market cap van de company, nogmaals in deze fase van de ontwikkeling van Front-end. Dus het is voor ons van waarde en indirect ook voor u als aandeelhouder om het bedrijf de gelegenheid te geven om rustig voort te bouwen aan waardecreatie van Front-end. Is dat iets wat wij nog van waarde zien over vijf, zes jaar van nu? Misschien niet, maar ik kan u garanderen dat dit wel iets is wat we continu reviewen als onderdeel van onze volledige strategische review van het bedrijf omdat natuurlijk ook shareholder value creation en daar is het PT stake een onderdeel van. Dat passeert regelmatig de revue. Dus een lange uitleg. Een bottom line als uw vraag is, zijn er op dit moment concrete acties om iets aan dat PT stake te doen, dan is het antwoord heel duidelijk nee. _____

(Jorna) Dan zullen wij hem in tweeduizend vijftien weer stellen. _____

(Del Prado) Dat begrijpen wij heel goed. Sorry dat ik u onderbreek. Wij begrijpen heel goed dat u die vraag stelt en als wij op roadshow zijn bij investeerders dan krijgen wij die vraag begrijpelijkerwijs ook en dan proberen wij hem ook zo goed mogelijk te beantwoorden zoals wij nu vandaag naar u ook doen. _____



(Jorna) Graag. U had het over Front-end, we hebben heel lang de discussie, kan het op eigen benen staan? Dat bewijst zich nu, dat dat kan. Aan de andere kant wilde u een bepaalde robuustheid hebben ook in de industrie, van wij zijn groter dan alleen het Front-end stuk, kijk naar ons belang in PT. Die robuustheid, want u krijgt van Standard & Poor's, dat mag ook wel hier gezegd worden, waarschijnlijk een upgrading, gelet op de stevigheid van uw balans. Stel dat u het zou verkopen, uw belang zou verkopen van veertig procent, dan bent u waarschijnlijk nog safer dan welke bank dan ook. Wat dat betreft straalt u dan ook qua financiële gegoedheid een robuustheid uit die er mag wezen. _____

(Del Prado) Ja, wij begrijpen uw opmerking, maar we willen niet in herhaling vallen. Wij zijn van mening dat de huidige structuur het beste bijdraagt in deze fase van de company. _____

(Jorna) Ziet u dan nog veel, want dat was eigenlijk in het verleden om niet zaken bij elkaar te houden, ziet u nog veel synergie-effecten in bijvoorbeeld het delen van kennis wat je in de Front-end opdoet en dat kan je in de Back-end weer gebruiken of omgekeerd? _____

(Del Prado) Ja, er zijn absoluut gebieden van synergetische effecten vanuit een business perspectief. Als u zou vragen van, hoe substantieel zijn die nu en op de hele korte termijn in de P&L, dan is dat heel beperkt maar wij hebben dus andere redenen waarom naast die business synergieën die er nu zijn om hieraan vast te houden. _____

(Van Bommel) Misschien aanvullend daartoe uw vraag over het koersrisico dat wij lopen op PT. Het is een redelijk technisch verhaal, laat ik het zo simpel mogelijk proberen te vertellen. Ik baseer mijn verklaring even op US GAAP want dat is onze primaire rapporteringslijn. Zoals u misschien weet hebben wij vorig jaar toen wij de twaalf procent verkochten, is dat eigenlijk als een twee acties administratief-technisch gezien. Aan de ene kant de verkoop van tweeënvijftig procent van onze aandelen in PT en aan de andere kant het kopen van een minderheidsaandeel in PT van veertig procent. Het gaat om de waardering van die tweeënvijftig procent, dus het verschil tussen de twaalf procent die wij verkocht hebben en de tweeënvijftig procent die wij origineel hielden. Die moesten toentertijd gewaardeerd worden tegen dezelfde prijs als de twaalf procent die verkocht is. Dat was rondom de negentig Hongkong dollar per aandeel. Dan schrijft US GAAP voor dat er een trigger point kan zijn, ik heb er geen goede Nederlandse verklaring voor, maar het betekent dat er een substantieel verschil is, voor een langere periode in de tijd van de prijsontwikkeling van het aandeel ten opzichte van de oorspronkelijke waardering. Toen wij in begin tweeduizend veertien keken naar de waardering van het aandeel van ASMPT per ultimo het jaar toen zagen wij dat dat in tweeduizend dertien een veel lagere waarde had. Die waarde van PT, die teloorgang van die aandeelwaarde is eigenlijk aangevangen ergens in oktober, november vorig jaar en op het moment dat wij met het jaarverslag naar buiten zouden komen, dat zou begin april zijn, als dat zich voor zou doen zou dat betekend hebben dat er voor ongeveer zes maanden, wat een langere tijd is onder US GAAP, een structurele verlaging was van de prijs van het aandeel. Daarvoor hebben wij dus toen een aanpassing gedaan van de waarde. Dat heeft geleid tot de impairment die wij in het vierde kwartaal gerapporteerd hebben. Kan dat in de naaste toekomst nog voorkomen? Het antwoord is ja, maar de waarde



van het aandeel op dit moment is ergens in mid, low to mid eighties, tweeëntachtig Hongkong dollar was de waardering van vanochtend van PT en het is nu al voor een langere periode tussen de tachtig en de negentig terwijl het op onze balans staat nu voor gemiddeld minder dan zeventig Hongkong dollar. Dus ja, een trigger point kan komen maar het moet aan redelijk wat eisen voldoen voordat het daadwerkelijk tot een afwaardering gaat leiden. _____

(voorzitter) Okay, bedankt Peter. Dan had u ook nog een vraag over Applied Materials. Zoals u terecht stelde is de merger tussen Applied Materials en Intel, de Japanse concurrent, vorig jaar al aangekondigd en is overigens nog steeds niet totaal tot uiting gekomen. Ik hoor vanuit de industrie dat men verwacht dat pas ergens in september van dit jaar dat waarschijnlijk alle goedkeuringen binnen zullen zijn en dat dan pas de beoogde merger zal gaan gebeuren. Ik denk en ik begrijp dat het ook voor Applied een heel grote klus is om deze twee firma's samen te brengen en een coherent geheel ervan te maken. Applied is de laatste tijd niet langs geweest en wij verwachten ook niet dat zij binnenkort langs zullen komen. Mede ook omdat zij met hun merger denken wij voorlopig meer dan hun handen vol zullen hebben. _____

Dan had u nog twee vragen over het uitbesteden van het werk. _____

(Jorna) Nog even ter herinnering: Applied Materials en Tokyo Electron, geen kleine spelers. _____

(Voorzitter) Nee, nee zeker niet. _____

(Jorna) En uw twee speerpunten ALD en PEALD, in hoeverre zijn zij, mede gelet op hun knowhow eigenlijk in staat om u op deze markt forse concurrentie aan te doen?

(voorzitter) Nou, dat is zeer wel mogelijk. Het samenbrengen van die activiteiten betekent dat het totale marktaandeel van de gezamenlijke firma een stuk sterker wordt, ook in de gebieden waar ASMI actief is. Anderzijds is het natuurlijk ook zo dat er al ontstellend veel concentratie plaatsvindt in de halfgeleiderindustrie. We hoeven alleen maar naar lithografie te kijken om dat vast te stellen en het ook, voorzover ik kan vaststellen, in de industrie toch plezierig wordt ontvangen dat er meerdere aanbieders zijn van goede technologie. Dus tegelijkertijd versterkt het het marktaandeel van de combinatie maar geeft het ook ASMI opportuniteiten en mogelijkheden om als tweede supplier, of als alternatieve supplier bij een aantal van onze grote klanten sterker te worden. Voldoet dat aan uw vraag? _____

Dan was er nog een vraag over het uitbesteden van het werk. Wie wil daar iets over zeggen? Jij Chuck of Peter? _____

(Van Bommel) Wij zijn volop begonnen met het proces vorig jaar. Dat was eigenlijk de uitkomst, misschien dat wij het toch even in de context plaatsen, van alle acties die wij gedaan hebben om de gross margin te verbeteren. Die uitbesteding gaat zeer zorgvuldig. Waarom hebben wij het eigenlijk gedaan? Daar zijn een paar redenen voor. Eén, het helpt ons om in een verkorte tijd eigenlijk de infrastructuur die in het verleden bij en nog rondom die oude fabrieken zat, om die versneld naar Singapore en omgeving te brengen. Dat is één zaak. Het tweede is dat wij natuurlijk door uitbesteding en daarmee met grote firma's te maken hebben, met verschillende soorten firma's, ook beter in staat zijn om onze productiecapaciteit te vergroten. Daarvoor hebben wij natuurlijk uitbestedingsadressen geselecteerd die ons ook als een belangrijke klant zien. Dus wij denken dat dat een paar belangrijke hoofdredenen



zijn die ons het volledige vertrouwen geven dat die uitbesteding tot een verdere versterking van ASMI's Front-end operatie gaat leiden. _____

(voorzitter) Okay, bedankt Peter. Dan ten aanzien van de co-creation en de vierhonderdvijftig millimeter wou ik graag Chuck nog even vragen een toelichting te geven. _____

(Del Prado) De eerste vraag of wij wel goede afspraken maken als wij met derde partijen samenwerken. Het antwoord is ja. Wij hebben in de loop der jaren, dat is echt al wel tien, vijftien jaar oud minimaal, dat wij gewoon geleerd hebben om bepaalde goede IP-agreements op te zetten als wij samenwerken met universiteiten en instituten zodat bepaalde IP gedeeld is, bepaalde IP niet, maar dat beide partijen gewoon op hun eigen manier optimaal benefit hebben van zo'n agreement, anders zouden wij zo'n agreement niet aangaan. Wij hebben tot op heden, voor zover ik weet ook niet, daar geen slechte ervaringen mee gehad, dat we terugkeken, dat hadden wij anders af moeten spreken. Dat zijn altijd heel vruchtbare samenwerkingen geweest en daar gaan wij ook zeker mee door. _____

In dat verband de innovatiebox, Peter, wil jij daar wat over zeggen? _____

(Van Bommel) De innovatiebox is natuurlijk een Nederlands verschijnsel. Het grootste gedeelte, en daar zijn wij anders dan andere semiconductorbedrijven hier in Nederland, een groot gedeelte van onze innovatiepower zit eigenlijk in het buitenland. Dus het gebruik maken van de innovatiebox is in ons geval minimaal. _____

(Del Prado) En dan als uw vraag daarmee volledig beantwoord is, vierhonderdvijftig millimeter. U refereert aan een aantal andere partijen. Onze ervaring is dan ook, of onze indruk is ook, dat vierhonderdvijftig millimeter significantly vertraagd is, echt met een aantal jaren. Als je kijkt naar onze investeringen daarin, wij zijn altijd heel berekend geweest in de investeringen die wij daarin hebben gedaan. Wij hebben genoeg gedaan om tegemoet te komen aan waar wij moesten zijn voor onze klanten maar wij hebben ook zeker niet meer geïnvesteerd dan nodig was omdat die hele roadmap nog niet hard was, niet hard was in de breedte binnen de industrie. Er waren bepaalde partijen die dat heel sterk duwden maar het werd nog niet volledig gedragen, dus wij zijn daar heel zorgvuldig mee omgegaan en wij hebben ook eigenlijk gezorgd dat een deel van die ontwikkelingen betaald worden door nou ja vormen van overeenkomsten zoals wij die zijn aangegaan met vierhonderdvijftig millimeter consortia dan wel bepaalde subsidies hebben daar ook toe bijgedragen. Als ik even naar Peter kijk, ten aanzien van afboekingen. _____

(Van Bommel) Wij volgen US GAAP, dus R&D ontwikkelde uitgaven worden a tempo afgeschreven, dus er zijn geen grote posten te verwachten. _____

(Del Prado) Wij zien daarnaast niet het uiterste van vierhonderdvijftig millimeter als een enorme opportunity voor ASM om gewoon onze presence in driehonderd millimeter sterk te vergroten voordat zo'n nieuwe generatie als die überhaupt nog langs gaat komen, zich weer gaat voordoen. Om nog even terug te komen op uw Applied Intel-vraag, in aanvulling op wat de heer Lobbezoo zei, het is een beetje een mixed bag. Aan de ene kant is het natuurlijk een threat, je ziet dat er een heel grote dominante, of een hele grote partij ontstaat als die combinatie doorgaat, dat weten wij niet zeker. Daar is geen formele communicatie over gedaan. Dus natuurlijk moet je er rekening mee houden dat daar een bepaalde force ontstaat op R&D-gebied en ook



qua leverage, commercial leverage bij klanten. Daar zijn wij ons heel sterk van bewust. Het zou een beetje naïef zijn als wij dat niet zouden zien, maar tegelijkertijd zien wij het ook als een enorme opportunity, echt als een enorme opportunity omdat wij denken dat er toch ook wel belang is in de industrie bij het behouden van een zekere leverage among the different suppliers en ook om de innovatie op een bepaald niveau te houden. Wij laten zien in de historie van het bedrijf dat wij een innovatief bedrijf zijn. Dus wij zien het vooral als een opportunity. Maar terugkomend nog heel even op de concurrentie, de concurrentie in ALD, ALD is gewoon een markt die nu significante vormen begint aan te nemen. Wij zijn tot nu toe succesvol geweest maar wij moeten echt héél alert blijven, dat zijn wij ook, omdat de concurrentie, dat zie je nu ook, dat zij hier en daar bij klanten ook inroads maken en delen van die bepaalde selecties ook krijgen. Dat is ook logisch als een markt zich ontwikkelt beyond zal maar zeggen een half miljard richting een miljard. Wij hebben gezegd dat die zich in de komende drie, vier jaar mogelijk verdubbelt van tweeduizend dertien rond de vierhonderd miljoen dollar, dat deel van de ALD-markt waarin wij opereren. Dan is het logisch als je van vierhonderd naar zo'n achthonderd miljoen, dichterbij een miljard komt, dat competitors ontstaan. Je ziet alleen de Applied's van deze wereld, maar ook andere partijen zijn hard bezig om een deel van die markt te pakken maar dat is normaal als een markt zulke vormen begint aan te nemen. Ook daar zou het naïef zijn om te denken dat wij die markt geheel zouden kunnen hebben. Dat is gewoon niet realistisch, maar als wij scherp zijn, scherp blijven en goed gefocust blijven op onze relaties met klanten, nieuwe technologieën blijven ontwikkelen, dan kunnen wij/gaan wij misschien in procentueel marktaandeel iets naar beneden, in een absolute zin groeiende markt, maar dan kunnen wij in heel goede shape zijn als wij een leading positie blijven houden in die in absolute zin sterk groeiende markt. Applied is zich aan het ontwikkelen, ook als een gezonde concurrent naar een aantal andere, maar dat staat eigenlijk los van die merge. Zij zijn altijd een gezonde concurrent geweest, dat verandert niet onmiddellijk als gevolg van die merge. Nog even een aanvulling daarop. _____

(voorzitter) Okay, bedankt, Chuck. U had, u stond al zojuist. Gaat u gang. _____

Dank u wel. Mijn naam is Carola van Lamoen en ik spreek namens Robeco. Ik sta graag bij dit agendapunt stil bij de huidige marktpositie van ASMI en ook de wijzigingen die het afgelopen jaar zijn doorgevoerd in de structuur. Daar is net ook al het nodige over gesproken. Wij constateren dat de afgelopen jaren de marktpositie van ASMI is verbeterd en wij complimenteren u daarmee. U lichtte net al toe dat ASMI al enige tijd naar margeverbetering streeft en wij zien inmiddels dat u hiermee op de goede weg bent en dat het margegat met de industrie grotendeels gedicht is. Wij hopen dat u deze positieve lijn kan vasthouden. Daarnaast zijn wij ook positief over de sterke cashflow van de onderneming en daarnaast heeft u aanzienlijke groeiverwachtingen neergelegd. Wij hopen ook dat deze significante groeiverwachtingen waargemaakt kunnen worden. Dan de structuur. Wij zijn tevreden dat u afgelopen jaar in lijn met de oproep van aandeelhouders het belang in ASMPT heeft teruggebracht van tweeënvijftig procent naar veertig procent. Dit is een heel belangrijke en goede stap geweest voor zowel de onderneming als voor aandeelhouders. Door deze stap is de langdurige onderwaardering omgeslagen in



een positieve waardering voor de Front-end activiteiten, u gaf dat net al aan: een prachtig resultaat. Wij begrijpen dat er geen plannen zijn om op korte termijn verdere wijzigingen in het belang aan te brengen maar wij zien enerzijds het strategisch belang van het behoud van een aandeel in ASMPT, maar wij verwachten wel dat het verder terugbrengen van het belang in ASMPT zal leiden tot een verdere verbetering van de waardering van de onderneming. Wij roepen u dan ook nogmaals op om kritisch te blijven kijken naar dit veertigprocentsbelang en ook daarbij expliciet het belang van aandeelhouders goed in de gaten te houden. U heeft er net al het nodige over gezegd maar wellicht kunt u hier toch nog een korte reactie op geven. _____

(voorzitter) Dank u voor uw positieve reactie en voor uw lovende woorden. Misschien wil jij nog iets zeggen over het belang van PT en de waardering, Chuck. _____

(Del Prado) Nogmaals dank voor de positieve woorden. Wij kunnen alleen maar herhalen dat wij, zoals wij net aan hebben gegeven in antwoord op de vragen van de heer Jorna, hoe wij eigenlijk tot de twaalf procent plaatsing gekomen zijn. Wat inderdaad, blij om te horen dat u ook het strategische belang onderkent van het aanhouden van een significant belang op dit moment. Maar zoals wij inderdaad net al aangaven, wij zullen gewoon, continu, dit ook als onderdeel van onze strategisch planningsproces, wat wij regelmatig voeren, onder het management en ook met de supervisory board, waar ook de valuation van de company een onderdeel van uitmaakt, zullen we dit steeds kritisch blijven bekijken. Dat is waar u om vraagt. Dus dat kunnen wij bevestigen hierbij. _____

(Van Lamoen) Dank u wel. _____

(voorzitter) Okay, u had nog een of twee vragen, neem ik aan. _____

Ik ben bang zelfs drie. Maar goed, dat is er maar één meer. Mijn naam is Saskia Verbunt. Ik vertegenwoordig de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling, de VBDO. Zoals u zult begrijpen is de VBDO verheugd te zien dat u een aantal stappen de afgelopen jaren heeft gemaakt op het gebied van corporate responsibility wat zojuist uitgebreid is toegelicht door de heer Del Prado, waarvoor veel dank. Wij willen u dan ook complimenteren met de vorderingen op prestatiegebied en ook met de transparantie waar wij vooruitgang in zien. En ook op het ambitieniveau dat u uitspreekt in uw jaarverslag, waarin u aangeeft een leider te willen zijn, niet alleen in de industrie maar ook daarbuiten op dit gebied. Echter zien wij ook nog een aantal risico's die nog niet volledig geadresseerd zijn en zien wij ook nog een aantal kansen die naar onze mening nog niet volledig benut zijn. Vandaar dat wij een aantal vragen hebben met daarin wellicht een aantal verkapte suggesties. — Het eerste onderwerp waar ik u een aantal vragen over wil stellen is het onderwerp verantwoord belastingbeleid. Hierover hebben wij u vorig jaar ook een aantal vragen gesteld en dat is naar aanleiding van de ontwikkelingen die wij op internationaal niveau zien afspelen. Zo is de OESO bezig om te kijken hoe zij het belastingstelsel zo kunnen aanpassen dat multinationals op een wat verantwoorder manier belasting zullen afdragen. De VBDO heeft de samenwerking met PWC en Oikos afgelopen maand in een publicatie gelanceerd om ook bedrijven handvatten te bieden om ook een verantwoord belastingbeleid te ontwikkelen en te implementeren. Deze sturen wij u na afloop graag toe. De vragen die wij hebben als het op ASMI aankomt zijn, u heeft vorig jaar aangegeven dat u intern een discussie zou hebben over de country-



by-country reporting en de mogelijkheden daartoe. Ook in het jaarverslag zien wij dat u een aantal risico's rondom het onderwerp belasting erkent. Onze vragen zijn dan als volgt: wat zijn de resultaten van de interne discussie met betrekking tot verantwoord belastingbedrag en welke vooruitgang is er gemaakt met betrekking tot de gedetailleerde belastingrapportage en wat zijn uw plannen voor tweeduizend veertien en tweeduizend vijftien daarbij? Op dit moment is uw belastingbeleid niet publiek beschikbaar en wij vroegen ons af of u van plan bent in de toekomst dit wel te doen en zo ja, wanneer. _____

Het tweede onderwerp waar ik vragen over heb is het onderwerp de circulaire economie. Dit is een onderwerp waarbij de kringloopgedachte centraal staat en waarbij wij veel kansen voor bedrijven zien, zowel in product- en business innovatie maar ook in het omgaan met schaarse grondstoffen. Onze vraag is: bent u bekend met het principe van de circulaire economie en bent u van plan om daar in de toekomst een rol in te spelen en waar kunnen wij dan aan denken? _____

Tot slot heb ik een aantal vragen over het onderwerp mensenrechten en arbeidsomstandigheden, zojuist door de heer Del Prado ook uitvoerig toegelicht in de presentatie rondom het gebruik van benzeen bij ASMPT. Naar aanleiding van het rapport dat is uitgekomen door SOMO en het onderzoek dat daarnaar is gedaan en ook naar aanleiding van de OESO-richtlijnen met daarin de suggestie om een due diligence op mensenrechtengebied te doen, zijn wij benieuwd wat ASMI van plan is met het ontwikkelen van een due diligence beleid op het gebied van mensenrechten en het uitrollen daarvan waardoor mogelijke werkgerelateerde gevallen rondom chemische vergiftiging in dit geval, kunnen worden voorkomen, kunnen worden aangepakt in de toekomst en wij zijn benieuwd of ASMI bereid is om op korte termijn hiermee aan de slag te gaan en daar ook met relevante stakeholders zoals bijvoorbeeld internationale NGO's en ook Chinese organisaties in dialoog te gaan. — Tot slot hebben wij ook de vraag aan Philips gesteld tijdens de aandeelhoudersvergadering of zij een rol willen spelen in het uitbannen van benzeen in de industrie. Zij doen dat niet direct in hun eigen activiteiten maar wel hebben zij een rol ook in de industrie en zij hebben daarin aangegeven die rol op zich te willen nemen en mijn vraag aan u is dan ook of wij van ASMI hetzelfde kunnen verwachten dat u met de sector dit probleem wil aanpakken. Tot dusver mijn vragen. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel. U hebt inderdaad een drie-, viertal vragen die verschillend van karakter zijn. U had een vraag over belastingen. Ik zou gaarne Peter willen vragen om die vraag te beantwoorden. _____

(Van Bommel) Dat ga ik doen. Het zijn drie vragen: het resultaat van de interne discussie. Allereerst ik kan alleen maar bevestigen wat wij vorig jaar ook gezegd hebben dat wij een prudent belastingbeleid voeren. Dat betekent dat wij het principe hanteren dat de belastingen de business volgt, dus met andere woorden in de landen waar wij actief zijn daar worden ook de resultaten getoond en wij maken dus geen gebruik van tax havens, gedefinieerd als plaatsen waar wij zelf niet actief zijn. De vooruitgang met de rapportage waar u naar verwees, wij hebben daar een uitgebreide discussie over gehad intern. Wij hebben toch besloten dat voorlopig niet te doen en te wachten tot de uitkomsten van de internationale regulations die op dit moment volop



aan de gang zijn, tot dat die duidelijk zijn en dan gaan wij die volgen. Wij zijn daar niet de initiatiefnemer zelf, wij zijn daar een goede volger. _____

Zijn wij bereid onze tax policy publiekelijk beschikbaar te stellen? In principe wel ja, maar wij zien toch het belastingbeleid als één van de zaken die wij alleen maar kunnen publiceren als dat ook door anderen gebeurt. Wij willen niet geconfronteerd worden met het feit dat wij daar een nadeel hebben ten opzichte van onze concurrenten. Dus wij zijn gaarne bereid dat te doen en wij zullen dat dan ook doen als daar internationale regelgeving tegenover komt te staan. Die zullen wij zeker volgen en ook omarmen. _____

(voorzitter) Okay, en bedankt, Peter. Dan de vraag betreffende de circulaire economie. Chuck. _____

(Del Prado) Ja, of wij bekend zijn daarmee? Ja, we zijn, ik zou haast zeggen uiteraard, gegeven het feit dat wij gewoon actief gestart zijn een aantal jaren geleden met corporate responsibility is dat natuurlijk langs gekomen, ook in onze gesprekken. Het is wel zo dat gegeven het karakter van onze industrie denken wij dat dat toch niet iets is wat een belangrijk aandachtspunt zal zijn op de korte termijn gegeven de zaken die wij nu op de agenda hebben staan en die wij ook mede in de presentatie, maar mogelijk ook in de discussie die wij offline met u hebben, hebben gedeeld. Dat ten eerste, maar het is wel zo dat wij natuurlijk, zoals wij het hebben laten zien ook gewoon kijken naar aspecten die misschien niet circular zijn maar daar wel indirect aan gerelateerd zijn met een solid waste and recycling en water usage en dergelijke zoals wij gedeeld hebben in de presentatie. Maar echt het circular aspect zal denk ik, voor ons niet het grootste aandachtsgebied zijn. Dat antwoord op de eerste vraag. — Dan, even kijken hoor, dan due diligence op mensenrechten, arbeidsomstandigheden. Zoals ik de vraag begrepen heb is het een vrij gebied. Ik wil één ding noemen, u heeft, ik weet niet hoe u het omschreef, maar u zei u heeft uitgebreid toelichting gegeven op het benzeengebruik binnen het bedrijf. Ik weet niet of u dat zei, maar de juiste formulering zou zijn “vermeend benzeengebruik”. Nogmaals, zoals we ook toen gezegd hebben, of het nu vermeend is of niet wij betreuren het zeer wat er met dit individu gebeurd is en sinds tweeduizend negen is de supervisie binnen PT op dat gebied om ook elke mogelijkheid uit te sluiten, sterk vergroot. Ten aanzien van arbeidsomstandigheden, of wij daar actief aan mee willen doen. Het is zo dat wij binnen Front-end intern heel sterke - ik weet niet of ik de vraag volledig beantwoord, maar ik vertel toch een aantal dingen waar wij mee bezig zijn – hebben, wij heel, sterk employments policies ingevoerd, volledig GES, zal ik maar zeggen compliance dat hebben wij ingevoerd in oktober tweeduizend twaalf. Er is sindsdien nog een aantal revisions op gemaakt die consistent zijn met de EICC principles en in de gesprekken die wij voeren met suppliers, stellen wij ook dat wij het belangrijk vinden dat ook bij hun dit soort aspecten aandacht krijgen en nageleefd worden. Een volgende stap is natuurlijk ook om te kijken hoe daarmee omgegaan wordt verder in de supply chain. _____

Ten aanzien van, als wij het hebben over arbeidsomstandigheden, wat wij weten van PT is dat zij de EICC Code of Conduct als het gaat om employee conditions, sterk omarmen, dat zij zelfs controls hebben die in hun mening strikter zijn dan de EICC als het gaat om compliance met weekly overtime en days off requirements. Zij zijn ook



gestart met het doen van selfassessments en supplier audits. Ik weet niet of dat uw vraag geheel beantwoordt maar het dekt in ieder geval een aantal aspecten van uw vraag af, naar ik hoop en vertrouw. _____

(Verbunt) Ik zou daar wel op willen reageren dat ik het op prijs zou stellen om nog even verder te praten, misschien niet voor alle andere aandeelhouders nu niet even relevant, maar ik hoor graag uw verhaal. _____

(Del Prado) Ja, dat doen wij graag. _____

(Verbunt) En ik wil nog een reactie geven op het belastingantwoord dat ik heb gekregen. Wij delen graag enkele voorbeelden van andere bedrijven met u die dat inmiddels beginnen te publiceren. Want u gaf aan, wij wachten ook nog af tot anderen dat gaan doen. Dus wij zien dat daar een toename is, misschien nog niet zo snel als wij graag zouden zien maar zij komen langzamerhand naar boven. _____

(Van Bommel) Wij zijn ons bewust daarvan, maar wij willen graag die communicatie aan. Ik heb niet gezegd dat wij wachten tot wat anderen doen. Ik heb verschillende voorbeelden gezien, alleen wij wachten de officiële regelgeving af omdat wij weten dat verschillende autoriteiten, verschillende landen op dit moment al bezig zijn om de regelgeving daarvoor te definiëren en die willen wij graag volgen. _____

(Verbunt) Dat betreft volgens mij inderdaad het rapportage per land maar ik had het meer over het vrijgeven van het beleid dat je hebt. Dat kun je volgens mij doen ongeacht wat de regelgeving daarin is. _____

(Van Bommel) Okay, ik sta open voor die discussie. _____

(voorzitter) Okay, dan zou ik nog, gezien ook de tijd nog één persoon graag de gelegenheid willen geven om vragen te stellen. Mijnheer Burgers. _____

Voorzitter, dank u wel. Mijn naam is Burgers namens het Add Value Fund. Met interesse heb ik de presentatie van de heer Del Prado tot mij genomen en ook de discussie daarna. Ik heb eigenlijk twee concrete vragen. Om te beginnen vraag één. Er is gesproken over de customer concentration. Ik vroeg mij af wat u voorziet voor de komende drie jaar. Denkt u dat die tendens van een stijgend aandeel van de top drie zich door zal zetten en als dat zo is, wat betekent dat voor het marktaandeel van ASMI in die, ervan uitgaande dat dat aandeel verder zal stijgen? Voorzitter, een tweede punt betreft toch de discussie die eigenlijk al heel lang gaande is, namelijk over de ideale samenstelling van de vennootschap. Wat dat betreft meen ik toch een zekere contradictie te bespeuren in het betoog van de heer Del Prado. Enerzijds zegt hij op enig moment "De beurswaarde reflecteert bij lange na niet de waarde van de onderneming", anderzijds toch de vaststelling dat op dit moment de samenstelling van de Front-end business, nu honderd procent en het veertig procent pakket in ASMPT, dat dat in deze fase, met name die fase hoor ik hem een aantal keren herhalen dat dat op dit moment de ideale samenstelling zou zijn. Iedereen kan op dit moment de som maken dat de Hongkong-waarde van veertig procent, de cash waarde, driehonderd éenenzeventig miljoen euro op dit moment, en dan de restwaarde is dan de waarde die de markt op dit moment toekent aan de Front-end business. Ik deel de observatie van de heer Del Prado dat er sprake is van een reflectie die bij lange na niet die waarde verdisconteert. Ik zou mogen verwachten dat er op dit moment van uw zijde initiatief zou komen om iets aan die vermeende onderwaardering te doen. Dat zou weer kunnen zijn in een actie richting PT, het zou ook kunnen zijn in de vorm



van een dividendvoorstel. Ik kom daar graag bij het desbetreffende agendapunt op terug. Het zou ook kunnen zijn in de vorm van een share buy back. Daar heb ik tot nu toe niets van vernomen. Maar voorzitter, er is nog een aspect. Misschien is het wel zo – ik heb het nog niet vernomen – dat u op het gebied van een acquisitie iets voornemens bent. Dat hoeft niet het komende halfjaar te zijn maar in de toekomst en daarom ben ik zo benieuwd naar wat de heer Del Prado nu precies bedoelt met “in deze fase”. Vinden wij het opportuun om de samenstelling aan te houden zoals die nu gekozen is? En daarbij worden een aantal kwalificaties gebruikt. Er wordt een strategische waarde toegekend aan een significant belang in PT, corporate stabiliteit, de robuustheid van de company. Aan de andere kant, voorzitter, zijn wij het er, denk ik, over eens dat, gesteld dat ASM International uitsluitend zou bestaan uit de Front-end business en niet een grote hoeveelheid cash en evenmin een aanzienlijk minderheidsbelang in een andere onderneming in feite zou aanhouden, dat de zogenaamde conglomerate discount – want daar zou je van kunnen spreken op dit moment – weg zou zijn en dat dan de wens van de heer Del Prado en misschien ook andere aandeelhouders van een veel hogere reflectie van de pure waarde van de Front-end business uiteindelijk ons deel zou worden. Dus ja de vraag is eigenlijk, voorzitter, wat u nu precies verstaat onder die robuustheid, waarom juist in deze fase daar nu zo’n waarde aan wordt toegekend en misschien, voorzitter, en dat is het laatste wat ik zou willen zeggen, in mei tweeduizend twaalf, dat is alweer twee jaar geleden, is deze studie gedaan en ik kan mij voorstellen dat nu wij verder zijn – en ik wil u graag een compliment maken met de fraaie performance van Front-end, want het is inderdaad na jaren van zaaien, blijkt nu, nu die markt zich gaat ontwikkelen dat de vooruitzichten zich steeds meer lijken in te lossen bij uw visie, dus dat gaat absoluut de goede kant op – maar ik vroeg mij af of er in het kader van de ongoing discussie die wij op dit punt hebben, het voorstelbaar zou zijn dat er een vervolg op die studie van mei tweeduizend twaalf zou kunnen komen. De wereld is veranderd, de projecties ten aanzien van de verwachtingen, Gartner heeft u aangehaald, dat verandert ook met enige regelmaat, dus ik vroeg mij af of dat een inroad is die u zou kunnen aanspreken om deze, dit toch in zekere zin duale beleid dat ik waarneem, enerzijds de gezamenlijke observatie dat er sprake is van een beurswaarde die bij lange na niet reflecteert wat de totale waarde is en anderzijds de gerichte acties die u nu zou kunnen ondernemen maar niet doet omdat u in deze fase andere plannen heeft. Dus u ziet mijn dilemma en misschien ook uw eigen dilemma en ik ben benieuwd of u dat nog even zou kunnen inkleuren. Dank u. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel. U hebt twee totaal verschillende vragen. De ene is betreffende de concentratie in de industrie, met name ook de klantenconcentratie, wil je daar nog iets verder over kwijt, Chuck? _____

(Del Prado) Ja, het is zo dat als je kijkt naar de komende jaren, het zit dus nu op top drie, tegen de zestig procent, in de top tien tegen de tachtig procent. Dus nou ja, goed wij verwachten dat het zich toch de komende jaren wel een beetje zal stabiliseren, misschien dat er nog iets meer naar de top drie zal gaan, maar ik denk niet dat het echt wezenlijk de structuur zal veranderen in vergelijking tot wat die vandaag is. Wat heeft dat voor invloed op ASM? Dat was uw daaraan gerelateerde vraag. Nou ja, het hele belangrijke gewoon om te zien is dat wij in de afgelopen jaren en met name de



laatste twee jaar dat we gewoon veel sterker nu in staat zijn, dat we in staat zijn veel sterker onze top drie en top tien kunnen relateren te correleren met de top drie en top tien van de industrie en dat is echt een enorme verandering geweest als je ziet dat wij dus naast de leidende logic makers maar ook met de leidende foundries en memory makers afgelopen jaren significante business hebben ontwikkeld. Maar niet alleen business maar ook een relatie hebben weten te bouwen, want je kunt geweldige technologie hebben maar op het moment dat je de infrastructuur van je klanten niet begrijpt, dat je niet weet hoe daar R&D met productie en procurement en noem maar op, samenwerkt dan lukt het nog niet. Dus je moet ook je infrastructuur in die gebieden heel sterk ontwikkelen. Daar hebben wij voortgang mee gemaakt. Zijn wij waar wij willen zijn? Nee, maar wij hebben een enorme voortgang gemaakt en ik denk dat wij geloven dat wij nu een infrastructuur qua technologie en qua sales en marketing een infrastructuur in place hebben op basis waarvan wij ons share of wallet binnen die klanten kunnen groeien. Een kleine groei in share of wallet bij zo'n grote klant kan direct een hoop betekenen in positieve zin. Nogmaals concurrentie is also stepping up, dus wij hebben met meerdere factoren te maken maar het biedt naar onze mening een enorme opportunity de komende jaren. _____

Dan aansluitend op de vraag ten aanzien van de valuation. U bespeurde een contradictie. Dat was niet de bedoeling om u de indruk te geven dat er een contradictie in het betoog zit, want ik denk dat, ja, de contradictie die u observeert, dat die er is omdat u per definitie mogelijk ervan uitgaat dat de valuation één op één gelinkt is aan de hoogte van de stake in PT en wij zijn van mening dat er heel veel factoren zijn die de valuation beïnvloed hebben en ook vandaag de dag beïnvloeden en ik denk dat dat ook heel duidelijk te zien is want heel veel partijen gaven ons geen schijn van kans om iets aan die implied value te doen met een stap van slechts twaalf procent. Er waren heel veel partijen die meenden daar een hele, ja een vast besloten opinie, die hadden een vast besloten overtuiging daar over. Maar wat je gewoon gezien hebt is dat de waarde gewoon de bottom line is. De afgelopen twee jaar is die waarde van min vier-, vijfhonderd naar plus vierhonderddertig miljoen gegaan. Dat is de bottom line, dat zijn de feiten. Gecombineerd met de opmerking dat not necessarily één op één de waarde van het bedrijf gelinkt is aan het level van het stake in PT, zijn er heel veel factoren waar wij naar kijken die bij kunnen dragen tot het verder optimaliseren van de valuation en daar is dit één element van. Maar zoals u terecht zegt, er zijn andere elementen die daarbij een rol spelen en dat is: hoe sterk groeien Front-end en inderdaad kunnen M&A-aspecten daaraan te pas komen. Er kunnen ook andere aspecten zijn. Inderdaad zou je op een gegeven moment share buy backs willen doen, zoals wij weleens in het verleden hebben gedaan en zou je dividenduitkeringen willen doen of capital distributions willen doen zoals je dat in het verleden hebt gedaan. Dat zijn allemaal aspecten. Ik kan u garanderen, die regelmatig in de discussie among management, maar ook met de supervisory board langskomen maar wij proberen dat op een zorgvuldige manier te doen en op een slimme manier te doen waarmee wij op langere termijn waarde creëren voor deze onderneming en niet alleen maar een quick fix vandaag maar een structurele waardeontwikkeling van het bedrijf te bewerkstelligen. Wij proberen die structurele waardeontwikkeling zo goed mogelijk te alignen met het belang en de opinies van alle



groepen shareholders waar wij mee te maken hebben. Dat doen wij continu in onze roadshows. Dat hebben wij vorige week nog met collega's van u gedaan. _____

(voorzitter) Okay, dank Chuck voor de nadere toelichting. _____

(Del Prado) Dan nog één ding over uw suggestie om de studie van mei tweeduizend twaalf een vervolg te geven. Daar zie ik helemaal niks in omdat ik denk dat de studie ons alle inzichten heeft gegeven die wij nodig hebben. Ik denk dat het voor ons gewoon belangrijk is om gegeven wat wij daar geleerd hebben om de goede afwegingen te maken. Ik denk dat een nieuwe studie levert ons niets. _____

(voorzitter) Mijnheer Jorna, uw laatste vraag, gezien ook de tijd. _____

(Jorna) Ja, een heel korte. Er wordt in ieder geval geen geld uitgegeven voor een nieuwe megastudie en ik begrijp dat u zelf alle componenten continu aan het wegen bent. Dat vertrouwen heb ik erin. In mijn inleiding van mijn eerste vraag heb ik eigenlijk de heer Del Prado senior via zijn advocaat geciteerd in zijn verwachtingspatroon ten aanzien van wat hij toen uitte in de vorige AVA. Hij is niet opgestaan, c.q. zijn advocaat is niet opgestaan. Kan ik daaruit concluderen, zou ik willen vragen via u, want u communiceert nu beter met de heer Del Prado, heb ik begrepen, dat de standpunten van de heer Del Prado veranderd zijn ten opzichte van datgene dat hij in de AVA in tweeduizend dertien heeft geuit? _____

(Del Prado) Wij kunnen niet voor de heer Del Prado senior spreken, dat moet u hem toch echt zelf vragen. Het enige wat wij kunnen zeggen dat wij in het belang van de onderneming, het belang van de medewerkers van ASM en in het belang van alle aandeelhouders zorgvuldig met elke aandeelhouder praten en daarnaar luisteren en dat houdt natuurlijk ook in dat je met je grootste aandeelhouder heel zorgvuldig praat en luistert naar zijn ideeën omtrent de toekomst van het bedrijf. _____

(Jorna) Maar mag ik uit uw woorden dan concluderen dat in die gesprekken gebleken is dat u niet verwacht dat de heer Del Prado senior tot een oppositiepartij gaat behoren in de komende tijd? _____

(Del Prado) Dat moet u hem echt zelf vragen. Hij is hier in de zaal, dus u kunt het hem na de vergadering vragen. _____

(Jorna) Wat kunnen wij als andere aandeelhouders verwachten van de grootaandeelhouder? Zegt hij con amore: dit is het goede beleid dat wij nu met ASMI doen of zegt hij: ik heb nog wel wat wensen? _____

(Del Prado) Wij hebben de indruk dat dit het goede beleid is voor de onderneming en de aandeelhouders op dit moment en dat baseren wij op een grondig proces waar wij binnen en buiten het bedrijf mee bezig zijn geweest. Als u een directe opinie van de heer Del Prado senior wilt hebben, dan heeft u straks voldoende gelegenheid om dat te doen. _____

(Jorna) Dank u. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel. Dan wil ik nu toch graag overgaan naar agendapunt drie. Wij zijn nog maar aan agendapunt drie. In dit agendapunt wordt de uitvoering van het remuneratiebeleid van het vorig jaar besproken door de algemene vergadering in de gelegenheid te stellen vragen hierover te stellen zo nodig. Gaarne zou ik willen opmerken dat per abuis in de oproep een verkeerde verwijzing is opgenomen naar de relevante pagina's in het statutory annual report van twintig - dertien. De juiste pagina's waarin verslag wordt gedaan van het remuneratiebeleid



zijn pagina's honderdvierenveertig tot en met honderdzesenveertig. Het remuneratiebeleidsrapport is ook terug te vinden op onze website. Excuses voor het eventuele ongemak met deze foutieve verwijzing. Is er iemand die een vraag heeft over de uitvoering van het remuneratiebeleid zoals dat vorig jaar is uitgevoerd? Mevrouw. _____

(Van Lamoen) Dank u wel. Ik heb twee vragen bij dit agendapunt. Ten eerste, kunt u een toelichting geven op de hoogte van de uitgekeerde bonussen? En mijn tweede vraag is: kunt u in het vervolg in het jaarverslag per prestatieaantal aangeven of boven of beneden de target is gescoord? Er zijn veel andere AEX- en AMX-ondernemingen die dat al doen. Dat waren mijn vragen. _____

(voorzitter) U zult begrijpen dat ik de antwoorden niet paraat heb, maar wij zullen serieus erover nadenken of wij dat in de toekomst separaat kunnen vermelden. _____

(Van Lamoen) U kunt geen toelichting geven op de hoogte van de uitgekeerde bonus? _____

(voorzitter) Ik heb ze niet paraat. Ik weet niet of iemand anders ze paraat heeft. _____

(Van Pernis) De hoogte van de bonussen zijn in het jaarverslag vermeld. Die kunt u vinden op bladzijde honderdneuentachtig. _____

(Van Lamoen) Ja, maar een toelichting hoe er tot die hoogte is gekomen, daar ben ik eigenlijk naar op zoek. _____

(Van Pernis) Dat zijn die andere bladzijden die zijn aangegeven, daar staat het beleid in aangegeven. Daar kunt u ook uit meten dat de targets bestaan uit een deel financiële performance en een deel individuele performance. Dat ligt iets verschoven tussen de CEO en de CFO. Het zal ook duidelijk zijn dat het een goed jaar geweest is, dat reflecteert zich natuurlijk in de bonussen. U kunt ook zien in de totale remuneratie dat er ook een stukje pensioenpost in zit, ook daar is het systeem toegelicht en dat leidt tot de totale beloning zoals u die terugvindt in het jaarverslag. We komen verderop in de agenda op het remuneratiebeleid zoals wij dat aangepast hebben voor het komend jaar, voor dit jaar moet ik zeggen. _____

(voorzitter) Dank je wel, Martin. _____

(Van Lamoen) Ik vind het vrij beperkt, maar dank voor de toelichting. _____

(voorzitter) De heer Martin van Pernis is voorzitter van onze remuneratiecommissie, dank voor deze toelichting, Martin. Dan wil ik nu gaarne overgaan tot agendapunt vier. _____

(Jorna) U was nog niet klaar. _____

(voorzitter) U was net te laat. _____

(Jorna) Ik heb mijn hand opgestoken. De vraag aan de heer Van Pernis is eigenlijk in vervolg van de vorige vragenstelster, niet above the target of thereunder maar ook de prestatie-indicatoren wil benoemen. U zegt financieel en kwalitatief. Benoem dan die financiële, we kijken naar de omzet, we kijken naar de cashflow of wij kijken naar dat en daar hebben wij boven of onder gescoord, dus ook de prestatie-indicatoren gaan vermelden, dat geeft toch aan de transparantie die nagestreefd wordt, wat meer informatie. We hoeven niet de targets als zodanig te weten. _____

(Van Pernis) Wij nemen de suggestie mee. _____

(Jorna) Een ander was nog even over de pensioenen. Wij begrijpen dat er meer verdiend is. Dat vinden wij voor de heren en ook voor ons prettig maar de



pensioenbijdrage van de heer Del Prado stijgt. Dat zou ik kunnen begrijpen uit een hoger inkomen. Het inkomen van de heer Van Bommel is ook gestegen. Alleen het gekke is dat de pensioenbijdrage daalt en dan ben ik even los, maar u kunt het ongetwijfeld verklaren. _____

(voorzitter) Peter, kan jij de pensioenbijdrage verantwoorden? _____

(Van Bommel) Of ik mijn eigen pensioenbijdrage kan verantwoorden? Er zijn aanpassingen natuurlijk in de regelgeving geweest die hebben geleid tot nieuwe berekeningen. Het is dus ook officiële wetgeving natuurlijk die aangepast is. _____

(voorzitter) Niets bijzonders. Gewoon uitvoering geven aan. _____

(Van Bommel) Er is geen materiële aanpassing geweest van wat dan ook. _____

(Jorna) Ja, maar de regels gelden ook voor de heer Del Prado, neem ik aan. _____

(Van Bommel) Dat klopt, maar daar zit een andere verdeling in, in het pensioengebeuren. We kunnen daar separaat ... _____

(Jorna) Ja, dat begreep ik uit het antwoord, want het was een antwoord waarmee ik het gevoel had van het bekende kluitje. Dus ik zou graag willen weten waarom het verschil tussen de twee is, want de wettelijke veranderingen gelden voor beide. Bij de ene gaat zijn pensioenbijdrage omhoog en bij de andere omlaag. _____

(Van Bommel) Prima wij komen daarop terug. Wij hebben dat niet paraat. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel. Dan gaan wij nu echt over tot agendapunt vier. Vaststelling van de jaarrekening twintig dertien. Dit is het eerste agendapunt waar wij u ook vragen om te stemmen. Ik wil u mededelen dat ik doorgekregen heb van de notaris dat het totaal geplaatste kapitaal van ASMI, zijnde twee komma vijf vier één zeven zes twee miljoen euro ofwel drieënzestig komma vijf vierenvestig miljoen gewone aandelen van een nominale waarde vier cent. Thans tijdens deze vergadering aanwezig c.q. vertegenwoordigd is een totaal van tweeënveertig miljoen tweehonderd één driehonderdvierentachtig aandelen oftewel zesenzestig komma éénveertig procent van het geplaatste kapitaal. Voordat wij overgaan tot het vaststellen van de jaarrekening en uw toestemming daarvoor vragen wil ik gaarne het woord geven aan de heer Pieter van de Goor. Vorig jaar is onze externe accountant mondeling een meer informatieve ondernemings specifieke controleverklaring afgegeven. Vooralsnog hebben wij besloten en gekozen om deze informatie niet als standaard onderdeel van de accountantsverklaring te doen en op te nemen in de jaarrekening. Wel willen wij, zoals wij ook vorig jaar hebben gedaan, de accountants, de externe accountants, de heer Van de Goor van Deloitte de gelegenheid geven om additionele informatie aan deze vergadering te verstrekken en daartoe zou ik gaarne het woord willen geven aan de heer Pieter van de Goor van Deloitte. _____

(Van de Goor) Dank u wel, voorzitter. Ik geef graag een korte toelichting op onze controle over het boekjaar tweeduizend dertien. Startpunt van onze controle is het interne controleraamwerk dat de onderneming heeft. Zoals u weet, omdat de onderneming in Amerika is genoteerd moet dat raamwerk ook aan strenge eisen voldoen. Dat betekent dat dat een goede basis is voor onze controle. Als wij dan kijken naar dat raamwerk, kijken wij ook met name naar de IT-omgeving en dat doen wij middels IT-audit experts uit ons team. De onderneming, als u daarnaar kijkt, dan weet u dat de onderneming operaties heeft in het buitenland. Dat betekent ook dat onze controle voornamelijk ook in het buitenland moet plaatsvinden. Dat doen wij met



lokale teams. Dat zijn met name teams in Singapore, Amerika en Japan maar die teams worden centraal aangestuurd door het Nederlandse team onder mijn leiding. Het Nederlandse team is in iedere fase van de controle betrokken bij het plannen, uitvoeren en afronden van de werkzaamheden daar lokaal. In aanvulling daarop, de financiële administratie van de onderneming die vindt plaats in Singapore, in het Financial Shared Service Centre en de controle op dat deel, dus op de financiële administratie daar voor de hele groep, die vindt plaats door het Nederlandse team direct onder mijn leiding. _____

Als wij dan kijken naar de jaarrekening en de aandachtspunten voor de jaarrekening dan is de eerste vraag die wij ons zelf stellen, waar zitten nou met name de risico's voor de jaarrekening. Dan doen wij aan het begin van het jaar door middel van een risicoanalyse. Die risicoanalyse die stellen wij op samen met het Audit Committee, daar vindt een stevige discussie over plaats zodat wij zeker weten dat onze controle gericht is op de belangrijkste aandachtspunten voor dat jaar. Als wij dan kijken naar tweeduizend dertien specifiek, wat waren de aandachtspunten, dan zult u begrijpen dat een belangrijk aandachtspunt was de verkoop van het twaalf procent belang in ASMPT en ook de waardering van het resterende veertigprocentsbelang op jaareinde en de impairment die daarvoor ook genomen is aan het einde van het jaar. Vervolgens omzetverantwoording is een belangrijk punt waar wij naar kijken. U zult begrijpen, de onderneming verkoopt complexe machines, daar horen ook complexe contracten bij en daar besteden wij veel aandacht aan. Daarnaast waardering van voorraden, debiteuren, vaste activa en goodwill, maar ook de belastingpositie is een belangrijke post waar wij goed naar kijken. Door het internationale karakter van de bedrijfsactiviteiten zijn belastingen ook een complexe post met veel interne verrekeningen binnen de groep. Vervolgens voor de jaarrekening, het jaarverslag ook een belangrijk punt van aandacht voor ons, met name daarin de risicoparagraaf en het Corporate Governance verslag en voor beide verslagen kijken wij naar, is dat beeld wat daarin wordt opgewekt in het jaarverslag, in overeenstemming is met zoals wij de onderneming zien in de jaarrekening, maar ook zoals wij de onderneming kennen als wij onze controle uitvoeren. Wij hebben ook vastgesteld dat die paragrafen in overeenstemming zijn met de jaarrekening maar ook voldoen aan de wettelijke eisen. Tot zover mijn toelichting. _____

(voorzitter) Dank je wel, Pieter voor deze toelichting. Zijn er nog vragen naar aanleiding van deze toelichting, te doen aan de heer Van de Goor. _____

Ja, dank u, Jorna, VEB. De vraag is uiteraard geëtaled wat eigenlijk de insteek was, het proces, hoe wij gekomen zijn tot ons oordeel, maar eigenlijk is ook de vraag: wat was het oordeel, wat is de bevinding ten aanzien van de interne controle, het raamwerk waarop u zich baseert, was dat heel goed, was dat minder en heeft u in uw management letter daar veel opmerkingen over moeten maken? Hoe waren de opmerkingen in de management letter van de vorige keer? Hoe waren die opgepakt door het bedrijf? Zijn die afgewikkeld inmiddels of zijn daar nog specifieke punten voor die u herhaald heeft in uw huidige managementbrief? U bent vrij om een informatieve verklaring al op te nemen, het ontbreekt eigenlijk dus de voorbereiding op wat u zegt, moet ik dan nu meteen ter plekke doen maar waarom heeft u geen informatieve verklaring meteen gegeven? _____



(voorzitter) Pieter. _____

(Van de Goor) De laatste vraag is, denk ik, is een vraag voor de onderneming. De onderneming bepaalt of zij mee willen doen aan de pilot voor zo'n verklaring of niet. Om op uw eerste vraag terug te komen: interne controleraamwerk. Zoals u weet is de onderneming genoteerd in Amerika en moeten wij dus ook een verklaring afgeven over internal control of financial reporting. U heeft kunnen zien in de Amerikaanse jaarrekening dat dat een goedkeurende verklaring was. Dat betekent ook dat wij geen significante bevindingen hebben bij het interne controleraamwerk. Wij brengen wel een management letter uit maar daarvan zult u begrijpen dat daar dan ook geen significante bevindingen in staan. Het management heeft ervoor gekozen om die niet openbaar te maken, temeer ook omdat u dan de context zou moeten begrijpen van de punten. In het algemeen is het wel zo, dat kan ik u wel zeggen, is dat de onderneming zeer zorgvuldig omgaat met management letter punten en dat het meestal zo is dat die ook dus op korte termijn worden opgevolgd. _____

(Jorna) Wat wij de laatste tijd hebben gezien en uw organisatie gelukkig niet, maar andere organisaties in het accountantsberoep uitoefenend, hebben toch diverse steken laten vallen terwijl zij ook met de hand op hun hart verklaarden dat het raamwerk van de interne controle perfect was. Juist met internationaal opererende bedrijven in het buitenland bleek die grip op het geheel toch niet te zijn datgene wat wij zouden wensen, waar zeer vervelende situaties zijn ontstaan bij bedrijven. _____

(voorzitter) Wij spreken nu over de situatie bij ASM. _____

(Jorna) Ja, maar dat was dus de vraag. U kunt gerust slapen na uw controle en u zegt: ik steek mijn hand in het vuur dat die verklaring die ik afgegeven heb, die staat als een huis? _____

(Van de Goor) Die verklaring staat zeker als een huis. Wij zeggen ook niet dat die interne controle perfect is. Dat zeggen wij niet. Wij zeggen dat die voldoet aan de eisen die daaraan gesteld kunnen worden en dat die toereikend is om materiële fouten in de jaarrekening te voorkomen. Dat is iets anders dan dat die perfect is. Waarom ben ik gerust op wat er in het buitenland gebeurd is? Omdat wij daar zelf zeer nauw naar gekeken hebben. Een groot deel van die activiteiten in het buitenland worden door het Nederlandse team en door mijzelf gecontroleerd. Het grootste deel van de financiële administratie zoals gevoerd in Singapore, wordt door ons eigen Nederlandse team gecontroleerd en dat geeft mij voldoende vertrouwen dat daar goed naar gekeken is, jazeke. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel. Dan zou ik nu over willen gaan tot het stemmen over de goedkeuring van de jaarrekening. U hebt allen een stemkastje ontvangen bij binnenkomst en voordat wij de formele stemming aanvaarden wil ik graag een proefronde doen om te zien dat alles goed functioneert. Dus hebben wij een vraag voor u om die te beantwoorden en die vraag is: denkt u dat het Nederlands elftal wereldkampioen voetbal wordt in tweeduizend veertien? Do you think the Dutch team will become World Champion Soccer in twenty-fourteen. Wij vragen u hierover te stemmen. De operator zal nu het systeem inschakelen. De vraag waarover gestemd wordt zal nu zichtbaar worden op uw scherm. Ik verzoek u het kastje te activeren volgens de getoonde presentatie en indien u problemen heeft kan men dit aangeven door het opsteken van de hand zodat een assistent u kan helpen en benaderen. Als u



voor stemt, drukt u op cijfer één, als u tegen stemt, drukt u op cijfer twee en als u zich wilt onthouden drukt u op het cijfer drie. U kunt uw keuze wijzigen tot het moment van sluiting van de stemming door de letter c in te drukken en opnieuw het cijfer van uw keuze in te voeren. U kunt nu stemmen. De vraag is: denkt u dat het Nederlands elftal wereldkampioen voetbal wordt in twintig veertien? Heeft iedereen gestemd? Er zitten een paar problemen. Dan is de stemming nu gesloten en de uitslag is dat achtendertig procent van u denkt dat Nederland zal winnen en helaas tweeënzestig procent denkt dat Nederland niet zal winnen. Zo te zien functioneert het stelsysteem. Zijn er nog twee problemen? Okay, dus de uitslag kan nog veranderen. Wachten we nog ergens op? Die mijnheer is nog steeds niet in staat om te stemmen. Opgelost? Okay, dank u wel, dan gaan we dus, dit was dus een proefstemming. Aannemende dat er verder geen problemen zijn, gaan wij nu over naar het formele stemmen over agendapunt vier. U hebt gezien hoe het gaat. Dus gaan wij nu over tot stemmen. U kunt nu stemmen over de vaststelling van de jaarrekening twintig dertien van ASMI. De stemming is nu gesloten. En de uitslag is dat voorgestemd hebben negenennegentig komma negen negen procent en tegen was nul komma nul nul één procent. Dus hierbij kunnen wij vaststellen dat de jaarrekening twintig dertien formeel is aangenomen en zoals ik u al zei zullen deze uitslagen op de website worden opgenomen. _____

Dan gaan wij nu over naar agendapunt vijf: de vaststelling van het dividend. Er wordt een voorstel gedaan van een dividend van vijftig eurocent. Wie van u wil daarover een eventuele vraag stellen? Niemand? Mijnheer Burgers. _____

(Burgers) Ja, voorzitter, bij dit agendapunt. Niet dat ik het dividendvoorstel niet zou steunen maar ik ben toch nog even benieuwd naar het dividendbeleid, als u dat nog even zou kunnen toelichten. Ook in het licht van de deconsolidatie van ASMPT. Je kunt je voorstellen dat er een relatie is tussen het dividend dat u krijgt uitgekeerd van PT en hoe u dat in de toekomst ziet. Dus dat is eigenlijk de vraag bij dit agendapunt. Dank u. _____

(voorzitter) Ik zou graag Peter van Bommel willen vragen om een korte toelichting hierop. _____

(Van Bommel) Wij zijn een aantal jaren geleden begonnen met het ontwikkelen van een stabiel dividendbeleid. Dat dividendbeleid heeft nu eigenlijk voor het vierde jaar op een rij geleid tot een behoorlijke dividenduitbetaling en het voorstel daartoe dat vandaag dan ter goedkeuring voorgelegd wordt. Wij als onderneming zijn geëncmt tot dat stabiele niveau en dat hebben wij vorig jaar getoond voor de resultaten tweeduizend twaalf, waar er voldoende reden was om te zeggen, nou wij moeten toch afwijken eigenlijk van die vijftig cent. Dit jaar zou dan een reden geweest zijn om een positieve afwijking te tonen maar wij denken dat die stabiliteit voorop staat en als gevolg daarvan hebben wij besloten om toch vijftig cent weer voor te stellen naar deze vergadering. _____

Met betrekking tot de link, denk ik dan nog met die andere vraag, met PT. Die is een paar jaar geleden hebben wij daarvan gezegd: daar zien wij op dit moment geen directe link meer. Dat getuigt eigenlijk ook wel het dividendvoorstel dat er nu ligt, want dat is behoorlijk hoger dan de dividenduitbetaling die wij van PT hebben gekregen en datzelfde gold voor tweeduizend twaalf waar ook de dividendontvangsten van PT



lager waren dan de dividendbetalingen die wij gedaan hebben aan de ASMI shareholders. _____

(voorzitter) Okay, Peter, bedankt. Als er verder geen vragen meer zijn over dit punt wil ik het gaarne in stemming brengen. Wij gaan dus nu over tot stemmen. U kunt nu uw stem gaan uitbrengen. De stemming is nu gesloten en de uitslag is dat er negenennegentig komma drie procent is voorgestemd en nul komma zeven procent is tegengestemd. Dus ook dit punt is goedgekeurd en de uitkering is vastgesteld en deze zal binnen veertien dagen beschikbaar worden gesteld. Dit was agendapunt vijf. Wij gaan nu over naar agendapunt zes: de decharge van de leden van de Raad van Bestuur. Is er iemand die ik hierover het woord kan geven en die een vraag of opmerking heeft. Mijnheer Jorna. _____

(Jorna) De laatste vraag, mijnheer Lobbezoo, voor vandaag. U bestaat nu uit vijf leden, het was zes. Overweegt u nog om naar zes uit te breiden en op welke termijn dan? Een tweede is, de heer. _____

(voorzitter) Wij hebben het over het management, wij hebben het niet over de leden van de Raad van Commissarissen. Dat is het volgende punt. _____

(Jorna) Dan blijf ik bijna staan. _____

(voorzitter) Okay. Blijkbaar verder geen vragen of opmerkingen. Dus kunnen wij overgaan, neem me niet kwalijk. _____

(Verbunt) Een korte opmerking nog. Wij hebben contact gehad met SOMO waarover u al eerder heeft verteld. Zij hebben u het rapport ook van tevoren toegestuurd en wij zouden u eigenlijk willen aanmoedigen om die communicatie naar hen nog wat eerder terug te geven. U heeft het vandaag volgens mij goed toegelicht. Maar ik vraag mij af of het afgelopen week bij SOMO dusdanig goed is aangekomen. Dus dat wou ik eigenlijk zeggen. Als management vinden wij het belangrijk dat je ook met je stakeholders, wanneer er issues zijn, in goed overleg bent. _____

(Del Prado) Ja, en onze perceptie is dat wij best wel een aantal keren overleg hebben gehad maar als de perceptie is aan hun kant dat dat nog verder kan verbeteren dan geven wij bij deze die commitment. _____

(Verbunt) Okay, dank u wel. _____

(voorzitter) Verder geen vragen of opmerkingen? Willen wij overgaan tot de stemming over de decharge van de leden van de Raad van Bestuur. De stemming gaat nu open. U kunt nu stemmen. _____

De stemming is nu gesloten en de uitslag is dat achtennegentig komma vier procent heeft voorgestemd en één komma zes procent heeft tegengestemd. Daarmee kunnen wij constateren dat de Raad van Bestuur formeel gedechargeerd is door de aandeelhoudersvergadering. _____

Dan gaan wij over naar agendapunt zeven, de decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Mijnheer Jorna, ik zou willen voorstellen om uw vraag te beantwoorden tijdens het agendapunt tien, samenstelling van de Raad van Commissarissen tenzij u nu een andere vraag heeft. Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Is er iemand die ik het woord kan geven met een vraag of een opmerking? Zo niet, gaan wij over tot stemming. U kunt nu stemmen. _____

De stemming is gesloten. De uitslag van de stemming is dat achtennegentig komma vier procent heeft voorgestemd en een komma zes procent heeft tegengestemd.



Daarmee kunnen wij constateren dat de Raad van Commissarissen formeel gedechargeerd is door de aandeelhoudersvergadering. _____

Dan gaan wij over tot agendapunt acht: benoeming van de accountant van de vennootschap voor het boekjaar twintig veertien, tweeduizend en veertien. U hebt gezien dat een vertegenwoordiger van Deloitte aanwezig is. Hij heeft al zijn presentatie gegeven en iets verteld over zijn controle over twintig dertien. Is er nog iemand die ik het woord kan geven met een vraag of opmerking ten aanzien van dit agendapunt voor de benoeming van de accountant van twintig veertien? Wij stellen voor om ook voor dit jaar Deloitte als externe accountant van de onderneming te laten functioneren. Als er geen vragen of opmerkingen ten aanzien van dit punt zijn wil ik ook overgaan weer tot het doen van het uitbrengen van de stemmen. U kunt nu stemmen. _____

De stemming is gesloten en de uitslag is dat negenennegentig komma zesennegentig procent van de uitgebrachte stemmen is voor en nul komma nul vier procent van de uitgebrachte stemmen heeft tegengestemd. Daarmee kunnen wij constateren dat Deloitte Accountants B.V. voor het boekjaar twintig veertien als externe accountant is herbenoemd door deze aandeelhoudersvergadering. En willen wij gaarne overgaan naar agendapunt acht b., benoeming van de accountant van de vennootschap voor het boekjaar twintig vijftien. Zoals u wellicht weet is vanwege wijziging van de wetgeving iedere onderneming van een bepaalde orde verplicht om na een bepaalde periode, in dit geval was het acht jaar, te veranderen van externe accountant. Deloitte heeft deze onderneming voor meerdere jaren en veel meer jaren dan acht jaar gediend en teneinde te kunnen voldoen en te moeten voldoen aan deze nieuwe wetgeving die overigens ingaat per één januari twintig zestien willen wij alvast met ingang van twintig vijftien de nieuwe accountant aanstellen. Wij hebben hiertoe een uitvoerig diepgaande analyse en onderzoek gedaan en ik wil gaarne de heer Kreutzer, zijnde de voorzitter van de Audit Committee het woord geven om u toe te lichten hoe dit voorstel en het voorstel tot benoeming en de keuze van de externe accountant zoals wij die nu voorstellen, tot stand is gekomen. Mijnheer Kreutzer. — (Kreutzer) Geachte dames en heren. Graag zou ik mijn toelichting in het Nederlands willen houden maar mijn kennis van deze taal is echt beperkt. Hopelijk hebt u er begrip voor dat ik dit liever in het Engels doe. For the purposes of selecting a new accountant we appointed a selection committee involving the chair person of the management, so Mr. Lobbezoo, the CEO, the CFO, the corporate controller, the external reporting and treasury director and myself. The selection committee put it out to tender defining a number of criteria for any future accountant. Amongst other things those criteria referred to the professional qualifications of the relevant team, its availability in two thousand fifteen and in addition the approach to be adopted towards the audit, the transition process and obviously the fees. Three firms of accountants were offered the opportunity to drop a proposal on the basis of interviews for information about ASMI and to explain their proposal to the selection committee. The Dutch brand of KPMG has recently featured adversely in the news in relation to multiple incidents. Those KPMG partners who will be involved in auditing ASMI will have not in any way been involved in those accidents. Mr. Kreukniet, a partner envisaged to have the team as of two thousand fifteen is present today, he is



overthere. In addition Mr. Ter Stege, being engagement partner is also present. Mr. Kreukniet and Ter Stege have extensively experience in managing audits of large international companies. Mr. Kreukniet serves as the external accountant of Fugro, Arcadis, Nutreco amongst others. Arrangements will be made with the company's existing and prospective accountant concerning our approach towards the transitions, so as to ensure that the switch occurs as smoothly as possible. The selection committee has recommended KPMG to the supervisory board based on the relevant proposals, presentations and interviews. The supervisory board has ceded this recommendation and is nominating KPMG today. I would like to give the floor back to the chairman. _____

(voorzitter) Okay, dank u wel, mijnheer de voorzitter van de Audit Committee. Ik denk dat hij een uitvoerige toelichting heeft gegeven hoe wij tot dit besluit zijn gekomen. Inderdaad, de heren Kreukniet en de heer Ter Stege van KPMG zijn hier ook aanwezig. Wij hebben alle vertrouwen in het team dat ons voorgesteld is van KPMG om deze audit te gaan doen gezien hun professionaliteit en gezien hun ervaring en kennis van zaken en willen u gaarne aanbevelen dit voorstel positief in stemming te nemen. Moet er iemand belicht worden? Zijn er nog vragen naar aanleiding van ons voorstel voor de benoeming van KPMG als externe accountant vanaf het boekjaar twintig vijftien? Wie mag ik het woord geven? Mevrouw had u een vraag? U stak uw arm op? Okay. Zo niet, dan wil ik graag dit voorstel in stemming brengen. U kunt nu stemmen. _____

De stemming is gesloten. De uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma vijffennegentig procent van de stemmen voor is en nul komma nul vijf procent van de stemmen tegen is. Daarmee kunnen wij constateren dat het voorstel om KPMG Accountants N.V. voor het boekjaar twintig vijftien als externe accountant te benoemen door de aandeelhoudersvergadering is aanvaard en kunnen wij overgaan tot agendapunt negen a., of agenda punt negen, bestaande uit twee onderdelen: de benoeming van de heer Del Prado en de benoeming van de heer Van Bommel als leden van de Raad van Bestuur van ASM. Ik wil gaarne onder agendapunt negen a, de herbenoeming van de heer Del Prado als lid van de Raad van Bestuur en president CEO van ASMI in stemming brengen. Wie kan ik hierover nog het woord geven betreft een vraag of opmerking? U? _____

(Verbunt) Mijn vraag of mijn opmerking betreft zowel punt negen als tien. Dat is niet de juiste orde die je zou moeten hebben, maar ik wil mij verexcuseren omdat ondanks het feit dat ik wellicht de jongste in de zaal ben, heb ik toch een afspraak bij het ziekenhuis zo meteen die vandaag gemaakt is. Niks ernstig maar ik wil u zowel op punt negen als tien meegeven dat wij als VBDO voorstander zijn van diversiteit op zowel uw managementniveau als toezichhouders. Wij hopen dan ook dat dat wellicht zal toenemen of dat u daarnaar zal kijken. Dat heeft niks met uw persoonlijk functioneren te maken. Wij zien zeker dat u dat goed doet. Wij willen u dat meegeven. U heeft ook aangegeven dat u zoekt naar kwaliteit. Wij zijn van mening dat ook in bij dan wel de vrouwen op deze aarde of wat internationaler gezien dat ook kan en dat ook in de sector waaronder bijvoorbeeld een Philips, het is niet één op één hetzelfde bedrijf, maar dat je daar toch een andere vertegenwoordiging ziet. Dus wij willen u



daarin aanmoedigen en succes wensen. En nogmaals, ik verexcuseer mij dat ik moet vertrekken. _____

(voorzitter) Wij danken u voor uw aanmoediging en wij zullen uw woorden zeker ter harte nemen. Nog andere vragen of opmerkingen? Zo niet, dan wil ik gaarne nu ook deze herbenoemingen in stemming brengen. U kunt nu gaan stemmen. _____

De stemming is gesloten. De uitslag is dat negenennegentig komma negenennegentig procent heeft voorgestemd en nul komma nul nul zes procent heeft tegengestemd. Daarmee kunnen wij constateren dat de heer Del Prado is herbenoemd als lid van de Raad van Bestuur. Daarna willen wij gaarne het punt negen b, herbenoeming van de heer P.A.M. van Bommel als lid van de Raad van Bestuur in stemming brengen. Nog vragen of opmerkingen betreffende dit punt? Zo niet, dan wil ik dit ook gaarne nu in stemming brengen. De stemming is open. _____

Het stelsysteem is nu gesloten. Voorgestemd hebben, hoe kan het ook anders, negenennegentig komma negen negen vier procent heeft voorgestemd en nul komma nul nul zes procent heeft tegengestemd. Hiermee kunnen wij constateren dat de heer Van Bommel is herbenoemd door de vergadering als lid van de Raad van Bestuur. Dank u. _____

Dan gaan wij over tot agendapunt tien, tien a en tien b, ook hier twee mensen die herbenoemd worden als voorstel voor in de samenstelling van de Raad van Commissarissen. Ten eerste is aan de orde de herbenoeming van de heer H.W. Kreutzer als lid van de Raad van Commissarissen. Wie mag ik het woord geven naar aanleiding van dit agendapunt? Zo te zien niemand. Dan wil ik ook dit punt in stemming brengen. De stemming is open. _____

De stemming is gesloten. De uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma zesennegentig procent heeft voorgestemd en nul komma nul vier procent heeft tegengestemd. Daarmee kunnen wij constateren dat de heer Kreutzer is herbenoemd als lid van de Raad van Commissarissen door deze vergadering. _____

Willen wij overgaan tot stemming over de herbenoeming van de heer Van Pernis als lid van de Raad van Commissarissen. Zijn er naar aanleiding van dit punt vragen of opmerkingen? Ik zie niemand, dus ook hier stellen wij nu het stelsysteem open. U kunt nu stemmen. _____

De stemming is gesloten. De uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma zesennegentig procent van de stemmen uitgebracht zijn voor en nul komma nul vier procent van de stemmen zijn tegen. Daarmee kunnen wij constateren dat de heer Van Pernis is herbenoemd als lid van de Raad van Commissarissen. _____

Dan wil ik gaarne nog even terugkomen op uw vraag, mijnheer Jorna. Ik had hem niet vergeten. _____

(Jorna) Nou dat was, twee vragen heb ik daarover. Enerzijds van zes naar vijf, wordt het nog weer in de toekomst opgehoogd? Heeft u ideeën daarover. Het tweede is dat de heer Del Prado senior eigenlijk in tweeduizend acht of –negen, ik denk acht, benoemd is als speciaal adviseur van de board. Dat is op een gegeven moment teruggedraaid, of niet meer uitgeoefend. Bent u voornemens dat terug te draaien, wilt u weer zijn kennis gaan benutten. U heeft vorige keer gezegd, als wij bij Mapper zijn dan praten wij niet over ASMI als wij elkaar ontmoeten. Als wij elkaar bij ASMI ontmoeten, praten wij niet over Mapper. Nu kom ik niet uit een ei, dus ik kan mij



voorstellen dat u toch van hem veel informatie krijgt, veel sturing en om uzelf te beschermen, zou ik zeggen, kan het ook geformaliseerd weer worden en dan is de hele Raad van Commissarissen gelijk op de hoogte, anders gaan zij denken dat u alles weet. _____

(voorzitter) Dank u. Ter uwer informatie, sinds één januari van dit jaar ben ik niet langer lid van de Raad van Commissarissen van Mapper, dus over die zaken spreken wij elkaar niet meer, althans niet regelmatig in dit gremium. Zoals u al zei, de heer Del Prado senior heeft hele lange ervaringen met deze firma en wij hebben ook besloten dat eerder dit jaar of nee al vorig jaar, om weer gebruik te gaan maken van zijn kennis en ervaring en hebben daartoe regelmatig gesprekken en overleg over wat wij denken onderwerpen waar hij een goede bijdrage in kan leveren. Dus dat contact is hersteld geworden. _____

Ten aanzien van de samenstelling vijf of zes, wij zijn nu met vijf. Op dit moment zijn er geen overwegingen om verder uit te breiden naar zes. Wij zijn van mening dat op dit moment alle kennis en ervaring onder de huidige leden van de Raad van Commissarissen aanwezig is en op dit moment zijn er geen plannen om die verder uit te breiden. _____

Goed dan gaan wij nu over naar agendapunt elf, herziening van het remuneratiebeleid. The nomination selection and remuneration committee heeft zich uitgebreid beziggehouden met de herziening van de bezoldiging. Wij zullen u eerst een korte toelichting geven op deze herziening. Waarom herziening van het beloningsbeleid? De voorgestelde herziening van het beloningsbeleid is bedoeld om het beleid meer in overeenstemming te brengen met de huidige marktnormen en governance praktijken. Dit nieuwe beleid creëert een beloningsstructuur die het mogelijk maakt om gekwalificeerde bestuurders aan te trekken, te belonen en te kunnen behouden in onze concurrerende wereldwijde industrie. Het beleid ondersteunt de verdere groei van het bedrijf en zorgt voor een evenwichtige en concurrerende beloning die afgestemd is op de langetermijnstrategie van ASMI. Deze herziening is voorbereid in overleg met interne en externe adviseurs. De hoogte van de beloning van de leden van de Raad van Bestuur is vergeleken met een evenwichtige referentiegroep van bedrijven geselecteerd op basis van de industrie, de omvang en de geografische spreiding. De voornaamste herzieningen van het beloningsbeleid beïnvloeden twee van de vier onderdelen van de beloning van de leden van de Raad van Bestuur. Enerzijds een jaarlijkse bonus, the short term incentive en anderzijds de langetermijncomponent, the long term incentive. Spreken we over de jaarlijkse bonus. De jaarlijkse bonus van de CEO bedraagt honderd procent van het vaste basissalaris voor on target performance, en bedraagt maximaal honderdvijftig procent in geval van stretched performance. De jaarlijkse bonus voor de andere leden van de Raad van Bestuur bedraagt vijfenzeventig procent van het vaste basissalaris voor on target performance en bedraagt maximaal honderdvijfentwintig procent van stretched performance. Bonusniveaus worden jaarlijks vastgesteld door de Raad van Commissarissen in overeenstemming met het Nederlandse recht en de Nederlandse Corporate Governance Code. Een deel van de bonus wordt bepaald door bepaalde gekwantificeerde financiële doelstellingen, vijfenzeventig procent van het totaal en een deel van de bonus wordt bepaald door niet-financiële persoonlijke



doelstellingen, vijftwintig procent. De financiële prestatie-indicatoren zijn omzet, EBIT and free cash flow voor financiering en kunnen na verloop van tijd wijzigen na goedkeuring van de Raad van Commissarissen. ASMI maakt de financiële en niet-financiële doelstellingen niet openbaar aangezien deze informatie wordt beschouwd als vertrouwelijke informatie. Als wij praten over de langetermijncomponent, die zal bestaan uit de combinaties van opties en prestatiegebonden aandelen, performance shares. De totale waarde van de opties en prestatiegebonden aandelen voor de CEO bedraagt honderddrieëndertig procent van het vaste basissalaris voor on target performance en bedraagt maximaal tweehonderd procent van het vaste salaris in het geval van stretched performance. De totale waarde van de opties en aandelen voor de overige leden van de Raad van Bestuur bedragen honderd procent van het vaste salaris voor on target en voor maximaal honderd vijftig procent in geval van stretched performance. De mix tussen opties en aandelen zal jaarlijks worden vastgesteld door de Raad van Commissarissen. De combinatie van opties en aandelen leidt tot een meer evenwichtige afstemming met de belangen van de aandeelhouders, denken wij. Via de opties bestaat er een afstemming met de koers van het aandeel en via de prestatiecriteria van de aandelen zijn de strategische doelen afgestemd met het langetermijnbelang van de aandeelhouders. Aandelen worden onvoorwaardelijk na drie jaar afhankelijk van het behalen van vooraf gestelde financiële doelstellingen voor de drie jaar. De leden van de Raad van Bestuur zullen verworven aandelen gedurende twee jaar extra behouden. Deze extra twee jaren resulteren in een directe afstemming tussen de Raad van Bestuur en het belang van de aandeelhouders. De financiële doelstellingen worden gemeten over een periode van drie jaren en zijn afhankelijk van omzetgroei ten opzichte van de markt en het gemiddelde EBIT-percentage over drie jaar. Ook deze doelstellingen worden jaarlijks vastgesteld door de Raad van Commissarissen en kunnen veranderen. _____

Om potentiële verwatering te beperken zal de Raad van Commissarissen de maximale verwatering verlagen van thans zeveneneenhalf procent van het geplaatste gewone aandelenkapitaal naar vijf procent. Er zal een overgangperiode gelden van maximaal vier jaar waarin de verwatering hoger mag zijn dan vijf procent, maar deze zal niet meer bedragen dan zeveneneenhalf. Dit was mijn inleiding betreffende dit nieuwe voorstel voor remuneratie. Indien u nog verdere vragen hebt zou ik u willen voorstellen, deze nu te stellen waarbij de heer Van Pernis, als zijnde de voorzitter van de Remuneratie Committee mij zal assisteren in de beantwoording van uw vragen. Mag ik de vloer vragen of er opmerkingen of vragen zijn? U steekt uw hand op. _____ (Van Lamoen) Dank u wel. Robeco constateert dat het remuneratiebeleid dat ASMI vandaag ter stemming voorlegt, een verbetering is ten opzichte van het oude beleid en in het bijzonder waarderen wij dat een aandelenregeling met prestatiecriteria wordt ingevoerd. Dank daarvoor. Helaas, u houdt ook vast aan een optieregeling zonder prestatiecriteria en dat vinden wij eigenlijk dubbelop en ook dus niet in het belang van aandeelhouders. Wij verzoeken u dan ook om bij een volgende wijziging van het remuneratiebeleid die optieregelingen te schrappen. Graag horen wij uw reactie op dit verzoek. Tot slot, wij zien in de totale balans dat het een verbetering is en daarom zullen wij wel voor dit beleid stemmen. _____ (voorzitter) Dank u wel. Wil jij nog een toelichting hierop geven, Martin? _____



(Van Pernis) Ja, heel kort. In ieder geval hebben wij op dit moment besloten, wij komen van een optieregeling af. Dat weet u bij deze onderneming en ons streven is eigenlijk wel om compleet naar shares te gaan. Wij hebben toch gezien op dit moment, ook nog wel zien lopende contracten, dat het even beter is om naar een mix te gaan. Dat heeft overigens ook nog een paar voordelen. Wat je natuurlijk mist in de opties is de perceptie van de mensen van opties, daar zit een puur nadeel in, ze kunnen ook niets waard worden en het is wat makkelijker om aan aandelen de criteria te koppelen, maar wij zullen zeker uw suggestie ook meenemen en die ligt ook bij onszelf in de gedachte om uiteindelijk compleet naar shares toe te gaan en uiteraard performance shares, dus altijd waarbij wij ons dan spiegelen aan peer ondernemingen op zowel groei in de markt dus, marktaandeel als resultaat over een wat langere periode. _____

(Van Lamoen) Ik ben blij dat te horen. Dank. _____

(voorzitter) Zijn er nog andere vragen ten aanzien van dit punt? Ik zie verder geen vraagstelling, dus dan kunnen wij nu overgaan tot stemming over de herziening van het remuneratiebeleid. De stemming is nu open. _____

De stemming is gesloten. En de uitslag van deze stemming is dat achtennegentig komma vier procent heeft voorgestemd en één komma zes procent heeft tegengestemd. En wij kunnen dus vaststellen dat het voorstel hiermee is aangenomen. _____

Wij gaan over naar agendapunt twaalf, aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen en tot uitsluiting van voorkeursrechten. Dit agendapunt staat, dacht ik, jaarlijks op de agenda en dus ook dit jaar weer. Zijn er voor dit punt vragen of opmerkingen? Mijnheer Van der Burg. _____

(Van der Burg) Dit punt is dus in feite een beschermingsconstructie? _____

(voorzitter) Dat zou kunnen, maar hoeft niet. _____

(Van der Burg) Maar uitsluiting geeft toch vaak dat je als het erop aankomt, niet mag meedoen. _____

(voorzitter) Ja, dat is onderdeel van één en ander. _____

(Van der Burg) Okay, dank u wel. _____

(voorzitter) Dan wil ik gaarne ook dit agendapunt in stemming brengen. U kunt nu stemmen. _____

Het stemmingssysteem is gesloten. U hebt dus gestemd nu over de bevoegdheid tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen. De stemmingsuitslag hierin is dat zesennegentig komma één procent heeft voorgestemd en drie komma negen procent heeft tegengestemd. En hiermee is ook dit punt aangenomen. _____

En het tweede punt onder twaalf is, zoals u weet overeenkomstig artikel zeven vijf van de statuten. Kan de algemene vergadering van aandeelhouders de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden van de dag van de algemene vergadering aanwijzen als het orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen



van gewone aandelen wordt uitgegeven. Ook dit punt wil ik apart gaarne in stemming brengen en open nu het stelsysteem. U kunt nu stemmen. _____

Het stemmingsysteem is gesloten. De uitslag van deze stemming is dat vijftientig komma vijf procent heeft voorgestemd en veertien komma vijf procent, afgerond, heeft tegengestemd. De uitslag is zodanig dat ook dit punt is aangenomen. _____

Dan gaan wij over tot agendapunt dertien, de machtiging aan de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Weer zijn er vragen of opmerkingen ten aanzien van dit agendapunt? Mijnheer Burgers. _____

(Burgers) Ja bij dit agendapunt voorzitter. Ik vroeg mij af, gegeven de eerdere discussie, bent u voornemens gebruik te gaan maken van de machtiging die u zo dadelijk van ons gaat verkrijgen? Is daar een case voor te maken? U heeft een zeer aanzienlijk bedrag liquide middelen, tussen de vijftien en twintig procent van de marktwaarde van ASMI. U heeft aangegeven tijdens deze vergadering dat er geen expliciete plannen zijn, in ieder geval niet bij mij bekend om de research and development uitgaven enorm te gaan verhogen. Ik heb u ook niet horen zeggen dat er kans is op een acquisitie die het noodzakelijk maakt om gebruik te maken van die middelen. Wij krijgen over twee weken een dividend van vijftig cent per aandeel en dat is op zich een hoger rendement dan u vermoedelijk maakt dan u op deposito ontvangt. Dus mij lijkt dat gebruik maken van de machtiging die u zo krijgt, de nodige voordelen biedt. Ik ben benieuwd van u te vernemen of u ook daadwerkelijk voornemens bent onder de gegeven omstandigheden gebruik te maken van de machtiging die u zo dadelijk van ons krijgt, voorzitter. _____

(voorzitter) Zoals u zelf al constateerde zijn er geen specifieke plannen maar misschien wil Peter nog een korte toelichting geven. _____

(Van Bommel) Wat wij hier vragen aan u is een machtiging en dat is het letterlijk. Ik denk niet dat, wij hebben al aangegeven hoe wij tegen een aantal zaken aankijken en wij evalueren regelmatig een aantal zaken en wat wij gaan doen met de cash posities die wij op de balans hebben en hoe wij daarmee om kunnen gaan in de naaste toekomst en één van de dingen, zoals Chuck dat al aangegeven heeft, is kijken of dat er eventueel alternatieven beschikbaar voor zijn. Daarvoor vragen wij een machtiging zodat wij ook al die alternatieven in de komende periode kunnen blijven evalueren. —

(Van der Burg) Voorzitter, u begrijpt dat dit in zekere zin een cryptisch antwoord is. Wij constateren hier als aandeelhouders dat vijftien à twintig procent van de beurswaarde, dat u kennelijk genoeg neemt met een ondermaatse return. Ik hoor van de heer Van Bommel dat er voortdurend geëvalueerd wordt, ik weet niet wat u daaronder verstaat, maar u zadelt zichzelf maar daarmee ook de aandeelhouders op, met een zekere achterstand. Ik hoor de heer Del Prado ook eerder in de vergadering zeggen dat de beurswaardering geen fair reflection is van de waarde van de onderneming. Daar ben ik het mee eens maar het feit dat er zo'n excessief bedrag wordt aangehouden is deels de verklaring voor die lage waardering. Ik zit er niet zo in, zoals de heer Del Prado kennelijk denkt dat ik de waardering van de onderneming volledig ophang aan de waardering van het Hongkong-belang, want zo is het niet. Het is een wat meer gelaagde discussie maar ik wil toch aandringen om de komende periode – en vanzelfsprekend zal ik u daar niet op vastpinnen of dat de komende een, twee of drie maanden is – maar het komende boekjaar wil ik u op dit punt toch



nadrukkelijk aanzetten tot in ieder geval een betere communicatie op dit punt omdat er sprake is van substantiële bedragen en het toch de voorkeur zou verdienen, ook in de perceptie van andere marktpartijen in dit veld, toch wat nadrukkelijker bij het geheel te betrekken. Ik doel dan op potentiële, geïnteresseerde, nieuwe aandeelhouders die uiteindelijk koopbereid zouden kunnen zijn, want ik zie hier toch duidelijk een zekere mismatch, dat wil ik toch vandaag hier onder de gegeven omstandigheden uitspreken. _____

(voorzitter) Dank u wel. Zoals de heer Van Bommel al zei, wij zijn constant en ook dit komende boekjaar actief in het bekijken van de diverse opties en wij komen daar zeker op terug welke opties er van toepassing kunnen zijn. Dank u. _____

Dan moeten wij dit punt nu in stemming brengen. De stemming is nu open. _____

Het stelsysteem is thans gesloten en ik krijg hier de uitslag, zijnde dat negenennegentig komma nul procent heeft voorgestemd en nul komma één procent, één procent afgerond, heeft tegengestemd. Dus ook dit voorstel is hiermee aangenomen. _____

Dan wil ik thans overgaan tot agendapunt veertien, zijnde de rondvraag. Zijn er punten voor de rondvraag? Mijnheer Jorna. _____

(Jorna) Ja, ik wil nog namens de VEB het punt van de heer Van der Burg ondersteunen. _____

(voorzitter) Uw bier staat koud te worden, dat weet u. _____

(Jorna) Ja, ja. Ik denk dat u duurzaam ondernemen hoog in het vaandel heeft maar die halve boom die dan nog nodig is voor de fysieke rapporten op aanvraag dat dat mogelijk blijft. Als dus aandeelhouders zouden willen en zij kunnen dat kenbaar bij u maken, dan kunnen ze dat in fysieke vorm ontvangen. Ik kan mij voorstellen in een particuliere omgeving dat het printen van zo'n jaarverslag best op problemen kan stuiten en het leest niet. _____

(voorzitter) Okay, wij hebben u gehoord. Andere vragen voor de rondvraag? _____

Hi good afternoon, my name is Michael Fitzsimmons, I am here representing Eminence Capital. We are currently of heart with the best of our knowledge, your second largest shareholder. We own over approximately four and a half million shares over seven per cent of the shares outstanding. So I just want to give a couple of comments. Maybe you can give some comments back. So we believe that in despite, and a lot of your shareholders do believe the same thing, that despite the increasing value the Front-end business over the last twelve months, the Front-end still remains significantly undervalued and we strongly urge management to pursue a further demerging of the ASMPT stake. This was also suggested by your largest shareholder last year. We do not see the synergy in having these companies tied together in the current corporate structure and we think a significant amount of shareholder value could be unlocked if these businesses were further separated. Based on our math and your math as well the Front-end operations excluding net cash and excluding the value of the ASMPT stake tracing that an extremely discount devaluation compared to global peers set. When considering multiples of revenues of EBITDA and earnings, we think that giving the promising revenues and earnings growth prospects as well as strategic value for the Front-end operations this business should be treated as a healthy premium to global peers. We strongly believe that a further sale of ASMPT by your



company would be very well received by the market and would create a tremendous amount of shareholder value which is ultimately what we all want to see. _____

With respect to the absolute size of the ASMPT stake of forty per cent currently we do not understand why you lose any muscle or perceived corporate stability by reducing the stake to thirty per cent. Instead we think this size of forty per cent hurts potential shareholder value creation since the stake access of poison pill to potential buyers at the Front-end business. _____

We agree with the management that the balance sheet in its current form is sub optimal with approximately three hundred seventy million euros of cash on the balance sheet. We would like to see access cash for use to repurchase shares of ASMI. We think these buybacks would create significant value given ASMI's current price which we consider to be a significant discount to intrinsic value. Given the strong prospects for ALD which you guys discussed and we have done our work and believe the same thing, and the Front-end business in total, we strongly urge you not to make any acquisitions as it seems difficult to get a better return than buying your stock at the current Front-end valuation. Thank you. _____

(voorzitter) Okay, thank you for your comment and recommendations. I think practically all of your recommendations are also already by other people here in the shareholders meeting, other shareholders being discussed and suggested in one way or the other. You have heard and learnt the answers on that and we would basically like to answer you in the same fashion as we have given to the other shareholders. Would you still like to make a comment, Chuck? _____

(Del Prado) No I think, because otherwise we are going to repeat ourselves, but we thank you for the confidence of building up the stake you have. We appreciate it very much and we are also in touch with each other outside this meeting. Thank you for sharing your thoughts and as we said to you also in face to face meetings, one on ones we take your recommendations to heart and will consider them in the reflections we do internally. Thank you. _____

(voorzitter) Mijnheer Van der Burg. _____

Er zit mij toch nog wat dwars. Dat dividend daar bent u uitermate zuinig mee geweest. Zuinigheid dat is natuurlijk ook een goede zaak maar een bedrijf wat zo goed gaat als deze en toch het dividend gelijk houdt, dat past niet bij elkaar. Al had u er maar een stuiver op gedaan, dan kan je zien, nou kijk, het gaat goed met het bedrijf en je kan het ook zien aan het dividendrendement want dat stijgt. Nu is het dividendrendement redelijk laag en ik heb een voorstel, ik weet niet of dat kostbaar is, als u begon met een interimdividend dan laat je je goede wil zien en gaat die koers naar het niveau dat wij eigenlijk allemaal vinden die dat moet zijn. Dat wil ik nog eventjes kwijt. _____

(voorzitter) Dank u voor uw suggestie. Nog andere vragen, opmerkingen? Zo niet, dan zijn wij aangekomen bij het laatste punt van de agenda, agendapunt vijftien, zijnde de sluiting. Ik verzoek u allen vriendelijk uw chip card en stemkastjes weer in te leveren bij de registratiebalie. Rest mij niets anders dan u te danken voor uw aanwezigheid en uw contributie en wij willen u gaarne uitnodigen voor een hapje en drankje, hier buiten de zaal. Dank u wel voor uw aanwezigheid en hiermee is deze vergadering formeel gesloten. _____

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



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

Waarvan dit proces-verbaal, in minuut opgemaakt te Amsterdam, op vier december tweeduizend veertien. _____

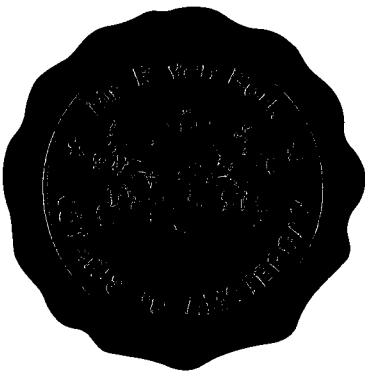
Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de heer mr. Jan Hendrik Gerrit Visser, geboren te Zeist op elf februari negentienhonderd éénentachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam, die voor mij, notaris, is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

Volmacht _____

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

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

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



UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT

_____)