

Algemene Vergadering van Aandeelhouders
RoodMicrotec N.V.
Dinsdag 7 juni 2016, 14.00 uur
Euronext Amsterdam, Nederland

Aanwezig: Vic Tee, Commissaris, voorzitter

Philip Nijenhuis, CEO
Reinhard Pusch, CSO
Martin Sallenhag, CTO
Erwin Vrielink, CFO

Accountant Baker Tilly Baker
+ 28% stemgerechtigde aandelen

1. Opening

De heer Tee

First of all, a warm welcome to the annual general shareholder meeting in the heart of the financial market in Amsterdam. It is always a great pleasure to see so many friendly faces. Our team today consists of course of Philip Nijenhuis, our CEO, Erwin Vrielink, our CFO, Reinhard Pusch, our CSO and Martin Sallenhag, our CTO. They are present behind the table. Also a warm welcome to our auditor, Mr Frühling, who will be giving you the report. As you probably are aware, we have a lot of coming changes, very important changes as you have seen in the press releases. They are of course a major change in the life of the company and we are pretty excited about it. We hope that we have your blessing and that you are equally excited about it as we are. For that reason, we have a slightly different order of presentations today. First Philip will give a personal statement and then Martin Sallenhag and Reinhard Pusch will give the annual report and business update. As always we are stating our strategy for which we always appreciate your input and feedback. We are always reluctant to push ahead with the strategy without your blessing, so that you are comfortable with it that it is the right direction for the company. This leads to a Q&A session. Anyone with a question please state your name clearly, so we can make a note of that. With that I officially declare the meeting open and give the floor to Philip for his statement. The number of shares present today amounts to 16.250.000 shares, which represents about 28% of the share capital.

De heer Nijenhuis

Hartelijk dank voor uw aanwezigheid. Ik geef vandaag een kortere presentatie dan vroeger gebruikelijk toen ik de hele presentatie van a tot z gaf. Door een aantal omstandigheden loopt dat wat anders. Het afgelopen jaar was niet alleen zakelijk een lastig jaar, maar ook voor mij persoonlijk. Het gaat nu gelukkig weer veel beter met mij en ik ben heel erg blij en geweldig gemotiveerd om waar mogelijk, een bijdrage te leveren aan de company. Ik wil mijn collega's niet voor de voeten gaan lopen, dus ik ga iets anders vertellen dan gebruikelijk en ik wil proberen mijn visie te laten zien. Elf jaar geleden hebben wij veel gesproken over de



company, met name met Kees Koot, die hier ook aanwezig is. Vroeger was RoodMicrotec puur een testhouse. Onder andere na overleg en met steun van Kees Koot is besloten om met fabless companies te gaan werken, want dat zijn companies die groeien. Onze business is in de tussentijd totaal veranderd. Wij richten ons nu op Internet of Things (IoT), Industry en Automotive. Ik denk dat over tien jaar alle elektronica en knowhow van de auto in een chip zit en niet meer in de klassieke techniek. Je moet in onze business constant bezig zijn met de veranderingen, daar vindt de groei plaats en daar gaat het vandaag de dag om. Enerzijds heb je te maken met automotive en anderzijds met IoT. IoT is de driver van alle veranderingen in de techniek. Daar gebeurt het en wij moeten kijken hoe wij de sprong kunnen maken naar een ander en nieuw gebruik van onze technieken, zoals de combinatie van IoT en automotive. Die dingen waar de groei te vinden is. Hier ziet u een plaatje van automotive, dat is de elektronica die gebruikt wordt in de auto. Dat groeit veel sneller dan andere sectoren. Hetzelfde vindt plaats bij IoT, de dingen die ons helpen om met chips te kunnen werken. U ziet hier een kolom, dat begon klein in 2012, 2013 en in 2020 maakt het meer dan de helft van onze business uit. Dat is IoT en de communicatie. Het gaat erom dat je zelf de protocollen en basissystemen hebt om de verbindingen te kunnen maken. Bij versterking van de basis vindt de grote groei plaats. Daar moeten wij ons nu op richten. Dit is een ander plaatje van hetzelfde. Daar ziet u een toename van 7 naar 26 biljoen in een jaar of zes, zeven. Gigantische groeicijfers, niet door klassiek equipment, maar sprongen maken naar de nieuwe wereld. Daar richten wij ons op. RoodMicrotec is dan niet meer de producent van gereedschap, maar het is de partij die de supply chain kan verzorgen waarmee designers nieuwe dromen kunnen waarmaken. De droom van de designer aan de ene kant en aan de andere kant groepen mensen bij RoodMicrotec die kunnen zorgen dat nieuwe chiptoepassingen gerealiseerd kunnen worden. Dat is volgens mij het beeld dat wij moeten nastreven. Ik ben daarom heel blij met de aanwezigheid van Martin Sallenhag en Reinhard Pusch die die rol al perfect hebben overgenomen toen ik zelf afwezig was. Tot zover mijn hartelijke dank.

De heer Sallenhag

Thank you Philip. We are so happy and joyful that you managed to get back this fast and that you are able to join us here today. Last year we had a hard time, but we managed to get through and we are happy that you managed to get through as well. We are going through the year 2015, dividing it up between myself and Reinhard. You will hear what happened, what is our strategy and what we are looking at. I am going through to what we are doing. We are offering services to smaller and larger companies. We are managing the whole supply chain from wafer being fabricated to products being delivered and also on consultancy, product management and logistics. You are going to see more of that when I am going through the supply chain management. One very important thing for us and our customers is that we are an independent company. We are never in competition with our customers, that is very important and helps us a lot. Since we are a service company, knowledge is our key asset, but also knowing and understanding the technology. We are certified according to ISO/IEC 17025 which is the standard that we can use for our imports, and since a month we have the latest certification ISO/TS 9001-2015 which is handling a lot more in the respect of risk management compared to the older version. We are one of the first companies to be certified according to this new standard. Our focus areas. Automotive is of course a driver for the global semiconductor market. We believe that this market is taking over some of the growth in consumer electronics before. You see a lot of parts going into cars. Industry, there is a lot of hype around IoT, Industry 4.0 depending on which country you are in, the different naming of that. You will be hearing more about that later on. Healthcare is coming. We are getting older and older and fitter and fitter. We expect fast health care results when we go to the doctor. We are still in the HiRel/Aerospace industry where a lot of things will happen in the future as well. On the right hand side, you see the supply chain, and these are the four focus areas. Supply chain services, engineering services, test program development of software and hardware, it is the testing of devices. Our main operation, the



test floor is covered in that. Qualification and reliability coming much more. We also see that a lot of the suppliers of semiconductor parts for consumers and mobile phones and similar things want to go into automotive, but of course that is a different requirement regarding the quality. So we are doing quite a lot of work for the semiconductor industry to get consumer parts qualified for automotive. When something goes wrong, they come to us and we can look at the cause of why this is happening. Our values are quality and commitment to customers and employees, shareholders and stakeholders. We look at suppliers as partners, we want to work together to build a partnership and a chain where everybody is involved. Of course we want to strengthen the team to make the best of this small team that we have. The highlights of 2015 already have been communicated through press releases or similar things. There is a big contract for the automotive sector and also in the industrial sector which is a very long running project with an industrial customer/partner. We also extended and improved our relationship with our suppliers/partners and large players (wafer foundries and assembly design houses). We work with two publicly funded projects in the area of industry 4.0/IoT and there are several projects in the pipeline here. We have several new qualification orders, and a continued focus on supply chain management, and continued investments in the Automotive Competence Centre has resulted in new contracts and new prospects. We organised successful seminars (with an educational pitch) on automotive qualification and give a broad presentation on the qualification of automotive parts.

The financial highlights. A 3% increase on sales compared to 2014. The net debt position decreased, but EBITDA and EBIT are still negative. The EBIT is 1.3 million euro negative and the net income was 1.5 million euro negative. Solvency increased. We have also capitalised development cost, because we have done this investment in the automotive project for the future. And we have been able to get more funding, so we can get more advanced equipment in our test floor.

The summary of 2015 is as follows as it comes to the operational and financial highlights. The semiconductor market even though early 2015 it was predicted for an increase, there wasn't an increase last year. Despite the negative market development in the semiconductor business, we managed to increase the revenue with 3%. We came out of 2015 with a high book to bill ratio. Of course we were aiming higher than what we managed to do in 2015. There are some things that have impacted that. The revenue was however not according to our expectations: the UK market developing slower than expected, the start-up phase of projects is still taking longer than originally believed. Our strategic move to larger and long-term projects is still developing. The strategy for the future is that we want to work with fabless companies. There are a lot of ideas out there, a lot of engineers, smart people and extremely good design engineers, what to do to make the automotive and industrial industry better. We want to work with those companies. They should come to us and we should take care of that so they can focus on what they are really doing. We want to show to work with OEM's, so we are a reliable and the best supply chain partner, but we are not giving up the short term smaller projects with other customers. You here see projects from the supply chain and you see that the advance may be over 15 years. We will continue to look for smaller faster turnaround opportunities in failure analyses, qualification and reliability and tests. We will continue to strengthen our internal quality system by certification according to the new version 2015 of ISO 9001 that we have implemented. We have also invested in a new testing system and a 12-inch wafer machine, which will take us to the next technology level to be able to take care of the new highly complex chips. We have five different business units. The supply chain management is the overall business unit and covers all of our other business units as well. Supply chain management starts with a customer's circuit idea, ASIC design, wafer production, industrialisation, wafer test (is done within RoodMicrotec), chip assembly, final test in order to guarantee it is working close to a 100%, pcb assembly and customer's application. On the left hand side of the overview there are the other services that we have, DFT, test engineering, failure analyse and qualification and theoretical analysis.



SCM or turnkey responsibilities: we are focussing mainly on automotive rules and regulations and extreme requirements of this area. From top management throughout the company there is a commitment for automotive business following a zero defect strategy. A guarantee to supply parts under any condition in the purchased demand at the scheduled time to the defined customer facilities with agreed quality. We have the capability and qualified employees to fulfil all automotive requirements and we take the responsibility for that. Test engineering includes design for testing chip design, test software and hardware development, correlation and characterisation, test time optimization and reduction, definition of yield roadmap. The main test floor is testing different types of machines or devices. In a clean room we test for example image sensors. Parts have legs that can bend and we look if the legs are bent and if so, we can straighten it. Qualification is a big step in the automotive to make sure that the parts are reliable. We see that some companies want to take the first 50.000 or 100.000 pieces, run it through and burn it. You push some of the curves down, so you have less failures. Failure and technology analysis are part of the qualification work. You stress a part and you look at it through x-ray, cut it in pieces to look at it to see what actually happens with the part when you stress it. That is a major part of the business, but also failure analysis is an important activity. We have frame agreements with customers where we do this on a regular basis. It may not necessarily be failure but at least technology analysis. I mentioned the Automotive Competence Centre. This is going through the whole company. We really are pushing it through. The ISO 9001/2015 really took advantage of us being prepared through the Automotive Competence Centre. Risk management has always been a big part of automotive. Now they moved it into the normal ISO 9001. This one we let go through our whole organisation, but also helping our customers. We are doing consultancy where we go out and do audits for our customers. They come to us and ask us, can we do it? Yes, we can do it and we do it in that case. And of course we work together with customers when they start a new project. That is also something that we use the virtual team for. It is basically the people from all different areas in the company. It is not one group, of course it is one group but it is with people from other areas that have other tasks as well. This is the company where we are seeing the right direction for RoodMicrotec and where we are really focussing in the future to be able to take as much as possible from this cake that we call SCM or turnkey solutions, being able to use all our business units and infrastructure that we have in place. That was my part of the presentation.

De heer Pusch

My part is to give you a presentation on the outlook for the next year 2016 and how we will reach our goals. As we already published, this is our outlook. The expectations of the Semiconductor Industry Association (SIA) is that in the past year and this year the growth is stable and in 2017 there will be a growth of roughly 3%. What we expect in the market is based on what we announced at the beginning of this year and the contracts of last year and that is a reasonable increase. In the year 2020 we expect a turnover of approximately 75% higher compared to last year. On the basis of the order values we have signals and we expect a market growth range in 2016 in the upper range between 7 and 12%. Now I will show you what we are doing to reach these numbers. Therefore, you need a good partner development and over the complete supply chain we work together with partners that in some cases are also our customers. We cooperate with universities (Ulm, Regensburg), institutes (Karlsruhe IT, Stuttgart IMS), design houses (Fraunhofer IIS), wafer fabrication (TSMC, X-FAB), packing IC-Assembly SiP (Amkor, ASE Group and UTAC) and printed board assembly companies (Neways). We also organise seminars like an automotive seminar in 2015, a supply chain seminar in April 2016 (with a focus on legal aspects) and an industrial seminar in November 2016 in Switzerland on reliability of optoelectronic devices in the industrial environment. We also hear about the market on which we focus: the automotive market and the industry sector. Both markets foresee a very high growth in the next years. RoodMicrotec focusses on the fastest growing sectors, IoT, fabless design houses and EM's. Ten years ago we realised 35% with these two groups and now it is a bit



more than 80% for fabless and OEM companies. Our long term strategic outlook, we are mainly active in the SCM area with tier one customers, that are device manufacturers, fabless design houses and semiconductor companies. Our strategy for this and the next year is to come in direct contact with the tier one companies and in the future we like to become supplier of SCM for the OEM companies, equipment manufacturers like Mercedes and Volkswagen. Now I like to focus on our markets and projects. We announced in the last year several big projects in the following fields of automotive, industrial, medical, IoT and some publicly funded projects. Some general words about these projects and work in process. In 2015 we published that we received 6 new projects. We started a project about SCM in engineering. We established a test programme and we tested the first devices. That takes roughly between one and three quarters. The next step is industrialization and qualification of the project that takes between a quarter and a year. Then the production is started. That is the moment when we can really earn money. The shortest project runs over 5 years and the longest for 5 to more than 10 years up to 20 years. We received a lot of orders last year that were started successfully. These projects will come in production the earliest by the mid of 2016 and the others in 2017 and onwards. Some examples of projects in the automotive industry is vehicle or in-car communication, like GPS, and telephone or television systems that are combined through a number of chips (5 to 10) in the car. Also the electric vehicle is an important development. We show some examples of different players in the field of electric vehicles. There is one announcement in the press that there is a reservation of 400.000 cars from Tesla that will be presented next year. There seems to be real interest in electric cars if they meet the expectations of the customers. That leads to more electronic systems in the cars. This is an example of an industrial application; this is direct labelling of for instance bottles. The biological chips offer the possibility for fast blood testing. The other important field is IoT with sensors, electronics, transmission systems and software to control different information of intelligent systems for a more connected world. This communication can be used for private purposes, it can be used in cars, for medical and also for industrial goals. We are located in the south of Germany and a lot of auto or production companies are around us. They work very hard on Industry 4.0 and you see a growing market here. IoT also helps with home automatization by controlling alarms, lights and gardening water systems. Last but not least, the smart grid IoT leads to measuring and controlling electricity, gas and water. We have a customer who is the leading company in that field with increasing numbers. These were the industrial projects and now I come to the advantages of publicly funded projects. The advantages are advanced know how, business contacts and partners, new customers, more publicity and real funding for internal projects. Current projects are for instance ParsiFAL 4.0 for automation solutions in Industry 4.0 with the main players like Festo, Bosch, Infineon Technology and ScaleIT@Shopfloor like Zeiss, Sick and Feinmetall. There are a lot of calls for publicly funded projects from national and European authorities and organisations, like GaNScan, EuroPAT-MASIP and NOVELOSAT (Aerospace). RoodMicrotec focusses on growing market sectors. We gave proposals for five different projects, the first projects are related to power electronics, mainly used in cars. The second project is a European project in automotive and a project in aerospace. When all these projects will come, that will result in a yearly volume of between half a million to a million. The summary is that RoodMicrotec is focussed on the main growing market sectors and we received several long term high volume projects that are mainly in the industrialisation phase and we also managed to receive knowhow by partners and publicly funded projects.

Questions & Answers:

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Voorzitter. Vorig jaar waren wij hier ook en toen was het een beetje hetzelfde verhaal als dit jaar. Toen is de Algemene Vergadering van Aandeelhouders ook uitgesteld. Er zou een groot contract automotive komen en dat is inmiddels binnen, maar er moet zoveel aangepast worden dat het aandelenkapitaal uitgebreid moet worden om de machines aan te passen. Is

het bestaande machinepark veranderd of voldoet dit niet aan de eisen? Daar zou ik iets meer van willen weten. Het is een contract van 1,5 tot 2,5 miljoen euro. De jaarlijkse omzet zal stijgen met 10%. In het vierde kwartaal komt u met vertraging bij enkele kleine projecten. Kunt u hier iets meer details over geven? U bent positief over 2016. Het jaar is bijna half voorbij. Kunt u aangeven of de doelen tot op heden behaald zijn of dat die zijn overschreden of dat het krap aan is? In Q3 was de omzet licht gestegen ten opzichte van het eerste halfjaar. De opbrengsten liepen toen enigszins achter bij de verwachtingen. Het eindresultaat was toch weer verlies. Vindt u zelf dat RoodMicrotec onderhand een bedrijf wordt van de eeuwige beloften? U meldde ons dat u op lange termijn streeft naar een autonome groei van 3 tot 13%, een enorme verbetering van zowel het bedrijfsresultaat als de nettowinst. Dat heeft u al vaker gezegd, maar bij het opstellen van de jaarcijfers valt het iedere keer weer tegen. Ook zei u toen, wij hebben een belangrijke klus binnengehaald en belangrijke orders geboekt, maar het blijft allemaal een beetje in het vage. In augustus heeft u een samenwerkingsovereenkomst gesloten met een design house. U gaf geen naam of details. U hebt wel drie klanten genoemd. Was dat een van deze drie klanten of was dat een nieuwe klant? Het wekt allemaal weinig vertrouwen en wij zouden graag wat meer concreet willen weten. U hebt een contract afgesloten met Cascona, een halfgeleiderfabrikant. De heer Nijenhuis heeft aangegeven dat het om een markt van 10 miljard gaat en het wordt 30 miljard in 2020. Welk percentage gaat u hiervan leveren? De groei van de chipmarkt is 6% per jaar, in hoeverre bent u afhankelijk van de iPhone 7? Zijn er wijzigingen van het machinepark nodig voor uw huidige activiteiten? Dit waren onze vragen, voorzitter.

De heer Nijenhuis

Dank voor uw vragen. Ik zal niet precies op elk onderdeel van uw vragen antwoord geven, want dat is bijna niet te doen. Dat het anders gelopen is in het afgelopen jaar, is zeker zo. De wereld is gewoon totaal veranderd. Onze business en ook wij hebben veel last gehad van de crisisjaren. De sprongen in deze markt zijn van tijd tot tijd groot. Een andere kant van de zaak, ik begrijp uw haast om iets te realiseren. Wat ik niet graag doe is namen noemen, maar dat ga ik toch een beetje doen. Ik herinner mij de periode van 2004, 2005, toen GreenPeak begon met het op de markt brengen van chips. Dat is niet altijd gemakkelijk geweest. Ik heb GreenPeak gevolgd, en ik heb meegemaakt hoe moeilijk zij het soms hadden als het soms tegenviel in bepaalde tijden. Ik weet ook nog uit persoonlijke gesprekken hoe succesvol dat was en hoe wij er allemaal in geloofden en achten dat wij dat voor elkaar zouden krijgen. Dat kunt u vandaag de dag zien. Het is later gekomen dan toen gedacht, daar heeft u gelijk in, maar het is een geweldig succes. Ik zou graag hier kunnen zeggen dat wij hetzelfde succes hebben ondanks dat het later is gekomen dan eerder verwacht. Nu kijk ik naar onze wereld. Vroeger waren wij een onderneming die anderen ondersteunden bij de productie van allerlei zaken. Wij waren een Me To-product. Vandaag de dag is het anders. Wij krijgen veel meer aanvragen en zitten aan tafel bij de snelst groeiende sectoren, automotive en IoT, en als je daar niet aan tafel zit, dan gaat de markt aan je voorbij. Daarom moeten wij ons daarop richten. Het is een paar keer tegengevallen. In 2010, 2011 ging het ineens naar boven, maar na de crisis was het slechter. Wij kijken naar de toekomst en wij hebben goede producten, diensten, klanten en partners met wie wij samen knokken. In het verleden konden wij alleen maar wachten op aanvragen, maar nu zitten wij aan tafel bij projecten met lange looptijden van 10 jaar of langer, zoals in automotive. Dat is het andere verhaal. Ik ben het met u eens, ik ben ook niet gelukkig met een aantal dingen. Ik zal proberen goed bij te dragen zodat wij dit voor elkaar krijgen. Enerzijds ben ik het met u eens, maar anderzijds ook niet. Als u niet gelooft in dit soort bedrijven, dan wordt het heel moeilijk. Het is niet het kopen van een product en oogsten. Nu zitten wij aan tafel bij nieuwe producten. Ik ga nog een stap verder. Wij hebben belangrijke klanten die van ons afhankelijk zijn, omdat zij het niet meer zelfstandig kunnen doen. Zij zeggen, wij willen dolgraag met jullie werken. Wij zijn weleens een keer wat te duur, maar wij willen het dolgraag met jullie doen, omdat wij de communicatie en de infrastructuur hebben. Ik hoop dat ik uw opmerkingen beantwoord heb en een beeld heb kunnen schetsen.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

U blijft positief, maar wanneer komt de winst? Wanneer gaan wij dividend beuren? Aan omzet heb ik niets, ik wil winst zien.

De heer Nijenhuis

Ik ben het met u eens. Wij hebben de plannen gemaakt, wij kijken naar welke projecten er lopen, maar er is geen garantie van de een op de andere dag. Deze plannen hebben wij aangekondigd in persberichten en daar staan wij achter. Daarop hebben wij geïnvesteerd en hebben wij equipment besteld voor de productie. Als wij dat niet gedaan hadden, dan was de rest ook niet gekomen. Wij hebben goede oplossingen en die hadden wij niet kunnen doen als wij niet geïnvesteerd hadden. De basis is nu veel sterker dan vroeger.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

U had het over IoT. U hebt met Cascona een overeenkomst. De markt is nu 10 miljard en dat kan stijgen tot 30 miljard in 2020. Wat is het percentage wat u van die markt heeft en wat zijn daar de vooruitzichten van?

De heer Nijenhuis

Ik heb geen getallen in mijn hoofd. Cascona is een van de partners die deze producten verkoopt. Wij zitten in een groep met Cascona, RoodMicrotec en nog een partij en ook deze andere partijen publiceren niet precieze percentages. Dat is weleens wat lastig, maar ik kan u niet precies zeggen hoeveel het gaat worden. De IoT business maakt in 2020 50% van de omzet of direct daaraan gerelateerde omzet uit. Daarom werken wij samen met andere ook internationale partners die daarin investeren. Dat doen zij omdat zij de markt en de knowhow en posities hebben, maar een garantie kan ik u niet geven. Het enige wat wij weten is dat er in een nieuw product vaak miljoenen investeringen zitten en dat doen die andere partijen alleen als zij erin geloven en ervan overtuigd zijn. Ik kan geen garanties geven.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

De chipmakers groeien met 6% per jaar. Ik hoor dat de chipindustrie zit te wachten op de nieuwe iPhone 7. Wat biedt dat voor u voor perspectief?

De heer Nijenhuis

Dat is een andere business en al zou ik het weten, dan kan ik daar niets op zeggen. Daar hebben wij geen zeggenschap in.

De heer Kees de Wit

Ik ben een individuele aandeelhouder. Wil mijnheer Pusch misschien het plaatje laten zien van de zes projecten met zes balken verdeeld naar de toekomst? Als je het hele verhaal hoort en wij zijn hier niet om de waarde van het aandeel naar beneden te praten, maar als je het hele verhaal hoort en je zou RoodMicrotec niet beter kennen, dan lijkt het of het over een company met duizend mensen gaat, maar het gaat om een company met honderd mensen. RoodMicrotec maakt met het verhaal over 2015 duidelijk dat er wat beperkt gedacht wordt over wat groei kost. U hebt 1,5 miljoen euro nodig om dit jaar uw groei te realiseren, maar als deze projecten werkelijk gerealiseerd worden, dan is het bedrag dat u nodig hebt om de groei te financieren, vele malen dat getal. Het probleem dat ik heb is dat RoodMicrotec een asset is waar veel verborgen waarde in zit, maar de breedheid en het equipage van minder dan honderd mensen waarmee u deze projecten najaagt, baart mij in die zin zorgen dat ik dat geen gefocust beleid vind en ik maak mij zorgen dat u de komende jaren telkens meer geld nodig hebt dat u uit de markt moet halen tegen een premie die ten koste gaat van de waarde van de aandelen.

De heer Nijenhuis

Wij gaan er niet vanuit dat wij telkens geld uit de markt moeten halen voor onze plannen, integendeel. Er zijn momenten geweest dat ik dacht dat wij meer mensen nodig hadden voor dergelijke grote projecten met zo'n grote groei, maar dat hebben wij niet gedaan. Wij hebben voor een deel mensen gewisseld en op een andere manier ingezet. Voor de komende jaren hebben wij aanzienlijke groeipotenties in de verwachtingen opgenomen. De groeipotentie is behoorlijk groot. Voor een heel groot deel hebben wij de benodigde investeringen van tevoren gereserveerd en dat hebben wij ook gepubliceerd. Het equipment is daar om de omzetgroei te kunnen realiseren. Wij brengen het aantal medewerkers in dienst naar beneden en een beperkt aantal vacatures is opnieuw ingevuld. De groei is verder gestimuleerd en wij hebben meer opdrachten gekregen, waardoor in de laatste periode de book to bill ratio significant stijgt en ook het aantal opdrachten stijgt sterk. Ik heb hele belangrijke klanten met grote namen gehad die aan ons vroegen of wij in staat waren om dat te doen. Die markt is er en groeit als een gek en wij nemen het of niet. En wij nemen het en werken er heel hard aan. Wij hebben nu mensen, ontwerpers, die nieuwe producten ontwikkelen samen met een aantal belangrijke spelers en dat is een hele andere wereld. Dat heeft helaas tijd gekost. Is dit een antwoord op uw vraag?

De heer Kees de Wit

Ik denk dat wij de hele middag over dit onderwerp kunnen doorpraten, dus het is niet mijn voornemen om u van repliek te dienen. Als aandeelhouder zou ik blij zijn met een focus die meer gericht is op het naar boven brengen van de verborgen waarde en potentie van RoodMicrotec in de komende drie tot vier jaar. Als je kijkt naar de periode van 2020 tot 2025 dan willen wij graag investeren in de perioden van licht paarse fases. Daarop is misschien te zien dat een of twee projecten die waarde gaan brengen. Ik denk dat wij daar niet verder over moeten discussiëren. Het moet mij van het hart dat daardoor de prijs van het aandeel mogelijkerwijs zou kunnen stijgen.

De heer Nijenhuis

U hebt gelijk dat er nog meer mogelijkheden zijn. Wat dat betreft sluit ik bij u aan.

De heer Kok

Ik ben aandeelhouder van RoodMicrotec. Ik ben altijd heel negatief ingesteld, maar ten aanzien van RoodMicrotec ben ik optimistischer dan de vorige sprekers. Ik heb de aandeelhoudersvergadering al menig jaar bezocht. In 2014 heeft het bedrijf een turn-around ingezet en dit jaar heb ik het gevoel dat ik niet alleen een lot in handen heb, maar dat de hoofdprijs al gevallen is. Het duurt alleen nog een paar jaar, omdat het niet om een eenmalige prijs gaat, maar dat wij de komende jaren de prijs iedere maand op moeten halen. Een lumpsum payment zou misschien leuker geweest zijn, dat wij meteen hadden kunnen cashen. De orders zijn al gevallen en misschien staan de machines al ingecalculeerd wanneer de chips erop gaan liggen. De prognoses voor de komende vijf jaar en voor nog langer staan uitgetekend. Ik maak mij niet zoveel zorgen als de vorige sprekers. Ik zou graag meer verduidelijking willen horen op de dingen die het bedrijf doet, de term van Industry 4.0, IoT, elektrische auto's, allerlei mooie toekomstige plannen. Overheden willen over tien jaar zoals in Noorwegen en andere landen, alleen nog maar elektrische auto's verkopen. Het bedrijf is gewoon bezig met de toekomst. U mag geen namen noemen van klanten, maar misschien kun u toelichten wat voor soort producten of ASIC's jullie aan het uitvinden en aan het vermarkten zijn.

De heer Sallenhag

One thing is extremely important. What we are doing is, we are working with partners and companies that have many partners and companies that they deliver to as their customers. We broaden our possibility of going out to the market with a specific product. We see the broadness of that being a key thing for us through our partners and customers. We see that



our partners and customers bringing out the key things to the market. We are a service provider and work of course together with other companies and partners to bring the products to the market. We are enabling it and make sure that it happens. We have good partnerships as you see with some customers, which we believe will be a major part of the IoT. We see the parts that we are working with our customers on our RF radio devices which will then of course communicate with other radio devices. The IoT is really RF radio communication between products. We have the capability of testing and handling this type of components. We have partner companies that we work together with who are doing it in this area. It is of course not only communication, but also the software and the rest of the chip. You see that that is a very interesting area. When it comes to automotive, electronics in cars are clearly increasing with everything from electrical cars to In-Car Communication to communication between cars where again RoodMicrotec comes into place. We are also talking and having customer relationships with partners that are able to enable that. I think from that broadness we are covering the IoT as well as automotive areas.

De heer Pusch

In addition, we have specialists in testing centres and make signal devices that are the basics for IoT. You need first to detect the information. That could be humidity, current voltage, heat and then you transmit it via RF devices and select the right information out of it. We have the knowhow and the right partners and contacts in the market. We are able to go with our partners and customers. With every additional contact and contract we become more known in the market and more potential customers come to us and ask us whether we are able to support them.

De heer Tee

Maybe I can also add a point from my side. A major part of the core expertise of the company is its ability to develop together with our customers the mixed signal technology products. It is quite clear that in the chosen areas of that strategy, that is the automotive and IoT. That mixed signal is the fastest growth area. The investments the company has made, are precisely in those areas that enable us to support the customers with the newest technology they require for their projects. We are quite focussed in that sense. Another example of our focus, if you look at this list of projects, it is directly related with the press release you have seen about the company with regard to the projects. From my side I am very comfortable that the focus is very clear and the investments are directly related to that focus and strategy. Of course it is always very difficult, you can't reveal names of customers, that is a delicate issue for various reasons. Not only because of confidentiality with the customer, but also of course the strategy is an important issue. If our competitors were to launch on to our strategy, they could perhaps overtake us. You have to help us in that respect and understand that we cannot give names. Nevertheless, the press releases that you have seen, are exactly in line with this plan and the investments are in line with that as well.

De heer Kok

Nog een dingetje, in navolging van het antwoord van Reinhard. RoodMicrotec heeft een mooie orders gescoord, partnerships gesloten, nieuwe state of the art apparatuur aangeschaft. Klopt mijn aanname dat door het bereiken van die milestones andere potentiële klanten nu ook denken, RoodMicrotec is geen kleintje meer, daar willen wij ook een order plaatsen. Zou de kans dat er in de toekomst nog meer orders en projecten komen, groter worden?

De heer Pusch

It will clearly accelerate. I can give you some examples. Normally when you are entering a new industry, a potential customer is asking for references. If you do not have a reference, you have only a small chance to enter the business. We already have a list of references and



some institutes and universities who recommend us for automotive testing of ASIC devices and as experts in this field. We already received requests from different companies to give them our expertise and organise seminars on similar projects as listed here. These projects are in the early phase, but the numbers are increasing and the next projects are in the beginning of the pipeline. Unfortunately, I cannot give you more details, but it is absolutely clear that with every new project we receive, it will accelerate more projects out of the market. That is one of the reasons that we are active in publicly funded projects to become more known in that specific area, in that group of people. We receive an increasing number of requests out of the automotive and industrial sector from potential customers.

De heer Van Bilsen

Ik ben particulier aandeelhouder. Aansluitend op de vorige vraag. Ik denk dat er voor de dagelijkse operatie hard- en software nodig is. Als ik die hard- en software in drie groepen verdeel, oude, pas aangeschafte en binnenkort nog aan te schaffen voor nieuwe orders. Wat kunt u zeggen over extra afschrijving op de oude, maar vooral over de bezettingsgraad van die groepen en of eventuele toekomstige orders met een lagere verhoging van de productiekosten uitgevoerd kunnen worden?

De heer Nijenhuis

Wij hebben wat dat betreft voldoende capaciteit in het algemeen. In de gehele semiconductormarkt is de levensloop soms korter of langer, totaal afhankelijk van het systeem. Met de investeringen die wij nu gedaan hebben, hebben wij een comfortabele equipmentbasis bereikt. Wij meten dat direct door gesprekken met onze partners, want die zijn daarvan afhankelijk. Onze partners zijn 100% afhankelijk van wat wij kunnen leveren en dat lukt alleen maar als wij voldoende basis hebben. Kunnen wij nu groeien? Ja, wij kunnen heel veel groeien. Wij moeten er eigenlijk voor zorgen om zoveel mogelijk orders te boeken want wij hebben capaciteit over. Ik had het eerder kunnen noemen, want dat is een belangrijk aspect voor investeerders, want daar kunnen wij een goede beurt mee maken. Is dit voldoende beantwoord?

De heer Van Bilsen

Het antwoord is in het algemeen goed, maar ik zou graag iets concreter willen zijn. Kunt u een gemiddelde geven van de bezettingsgraad van het aanwezige equipment?

De heer Nijenhuis

Dat vind ik heel moeilijk om dat nu te zeggen. Met het huidige equipment hebben wij een omzet behaald van tussen de 15 tot 18 miljoen euro. Dat kan, maar dat hangt heel erg van de mix af. Wij hebben veel beschikbare capaciteit om het op een andere manier te doen.

De heer Sallenhag

The new investments that we have done, are increasing our capacity, but it is increasing our capabilities more than the capacity. We also need to be able to service the market needs. That was the reason why we decided to invest in a new testing system, because devices IoT and the automotive market have high requirements and we need to have the capability of testing that as well. That does not mean that all the medium or lower requirements are going away, but it is coming on top of what we already are doing. The same thing happens with our wafer process, where we go from small to bigger to even bigger wafers. Some of the products that we are being asked to support our customers with, are coming on the bigger wafers. If we can't support them they go somewhere else. It of course helps the capacity, but it is really capability we have added to our company.

De heer Tee

One additional point, bearing in mind that part of our strategy is working with design houses, because you probably heard of our extended supply chain management program where we

want to provide customers with complete solutions. That means working with design houses, because we don't have internal chip design ability ourselves. As we have chosen partners to work with, what we found is that if you want to be a real partner, you have to be able to cover the range of designs they are actually doing for their customers. That means that if we can't offer the new technology, they will prefer to work with other partners. So with the existing equipment we are perfectly capable to work with the majority of currently as per today and still capable of working with the majority of the products they do, but many of the new projects they talk to us about, require the new technology equipment. That is part of the total strategy of taking this forward.

De heer Markus

Vorig jaar zei mijnheer Nijenhuis, de sky is the limit. Is de RoodMicrotec raket vertrokken of zijn wij aan het aftellen? Ik neem de beeldspraak gewoon over.

De heer Nijenhuis

Het nadeel van een sky is dat hij naar boven gaat en dan zie je niets meer terug. Bij ons loopt het proces over jaren door, dat is wel een andere situatie. Ja, wij zijn bezig met het vertrek. Een aantal projecten zal de komende jaren heel veel moeten bijdragen en die zijn heel belangrijk voor belangrijke klanten. Die zijn aan het vertrekken, maar in het begin gaat het langzamer dan aan het eind. Deze mensen zijn op dit moment dagelijks met de raket bezig, werkelijk fysiek iedere week daarmee bezig. Helaas gaat het nog langzaam, dat klopt.

De heer Markus

Als ik naar de grafiek kijk en ik trek een verticale streep, dan zal pas in 2019 met volle kracht vooruit worden gegaan. Klopt dat? Dan zit alles in het donkerpaars.

De heer Nijenhuis

Wij denken dat het zo gaat lopen op basis van verwachte cijfers. Dat is de roadmap van de zaken die nu lopen. Het kan een beetje naar boven of naar beneden, het kan ineens snel gaan. Sommige projecten gaan sneller, maar er zijn er ongetwijfeld ook die langzamer lopen maar ze gaan door. Misschien geeft u dat een beetje een beeld.

De heer Vrielink

In aanvulling op wat wij in de persberichten hebben gezegd en in de presentaties, wij verwachten op basis van deze projecten dat wij in 2020 75% meer omzet draaien dan in 2015. Dat is wat wij concreet kunnen aangeven.

De heer Bas Plooijer

Ik ben particulier belegger. In het verlengde van de vorige spreker, wij hebben het gehad over groei, nieuwe projecten ook naar de toekomst toe. Mijnheer Nijenhuis heeft aangegeven dat dat investeringen met zich meebrengt. De vraag is wat de impact op het resultaat van dit alles is. De achtergrond van mijn vraag. Er staat op de balans een actieve belastinglatentie van 1,6 miljoen euro en in Duitsland zijn fiscale verliezen voor 18 miljoen euro genomen. Dan mag je daar een latentie voor vormen en dan ga ik uit van een tarief van 27,5% in Duitsland en dan kom je ongeveer op 5 miljoen euro en in de balans is 1,6 miljoen euro opgenomen. Verwachten jullie dat jullie dat bedrag in de toekomst niet helemaal kunnen compenseren? Laat ik het zo zeggen, de potentie van de omzet heeft kennelijk niet direct ook zo'n weerslag op het resultaat of zie ik dat verkeerd?

De heer Nijenhuis

U heeft twee vragen, een financiële vraag en een vraag over de groei en de omzetverwachting voor de komende jaren. Wij hebben daar een keer eerder getallen over gepubliceerd en meestal vergelijken wij dat met de jaren ervoor. In de jaren dat wij 14, 15

miljoen euro draaiden, konden wij ongeveer 2 miljoen euro winst realiseren. Dat in zijn algemeenheid. De heer Vrielink beantwoordt de vraag over de belastinglatentie.

De heer Vrielink

U heeft gelijk, wij hebben met name fiscale verliezen in Duitsland, omdat onze activiteiten grotendeels in Duitsland plaatsvinden. Die zijn onvoorwaardelijk en er zit geen eindigheid aan de belastinglatenties. Als je agressieve accounting wilt toepassen, dan kun je de volledige asset opnemen. Wij hebben consistent met voorgaande jaren naar onze plannen gekeken en op basis daarvan een schatting van de deferred tax asset opgesteld. Dat is een arbitraire post, want je kijkt naar de toekomst. U heeft inderdaad gelijk, als wij de volledige asset zouden opnemen, dan zouden wij 4,7 miljoen euro kunnen activeren.

De heer Bas Plooijer

1,6 miljoen euro is aan de lage kant als je ervan uitgaat dat je aanzienlijk groeit.

De heer Vrielink

Zeker, maar je moet het natuurlijk wel aantonen en hoe dicht je in de buurt komt, hoe gemakkelijker het is en hoe beter het te verdedigen is om daar een groter deel van op te nemen. In voorgaande jaren heeft de accountant daar ook een opmerking over gemaakt in de accountantsverklaring, maar dit jaar wordt er niets over de waardering van de belastinglatentie gezegd. Wij zijn natuurlijk van accountant gewisseld en de vorige accountant zit er niet bij. Ik ben de nieuwe CFO. Dat is allemaal een beetje ingewikkeld, maar dit soort posten zijn voor ondernemingen en controlerend accountants heel moeilijk, omdat je naar de toekomst probeert te kijken.

De heer Bas Plooijer

In de jaarrekening staat dat de waardering is gebaseerd op jullie jaarrekening en budget voor de komende vijf jaar.

De heer Vrielink

Ja.

De heer Van Bilsen

Is de conclusie gerechtvaardigd dat als een winstgevende overnemende partij dit weet, dat de waarde eigenlijk gewoon 5 miljoen euro is?

De heer Vrielink

Dat zou kunnen zijn. Vandaar dat wij het ook toelichten.

De heer Schout

In verband met een eerder gestelde vraag heb ik ook nog enkele vragen. Enige zorg klonk door in verband met het relatief kleine werknemersbestand van RoodMicrotec. Thans is er nog overcapaciteit zoals de heer Nijenhuis stelde, maar uit de prognoses die doorklinken, lijkt het erop dat dat niet lang meer het geval zal zijn. Dat is ten minste wat ik eruit distilleer. Nu mijn vraag. Hoe staat de onderneming tegenover als de situatie van ondercapaciteit zich zou voordoen, van ondercapaciteit tegen uitbesteding van werk dan wel licentieverlening waardoor er buiten de deur gewerkt kan gaan worden, dan wel prefereert u in dat geval een uitbreiding van het werknemersbestand? Of wat zou de vierde mogelijkheid kunnen zijn?

De heer Nijenhuis

Het kleine aantal werknemers en de prognoses die eraan gerelateerd zijn. Zo begrijp ik uw vraag. Wij hebben een relatief klein bestand, dat klopt. De laatste jaren hebben wij er wel voor gekozen om zoveel mogelijk te investeren in knowhow en mensen met een goede opleiding. Wij werken veel met inzetbare krachten. U refereert aan het feit dat er voor een



deel capaciteit vrij is. Wij beginnen met een simpel semiconductor product voor een andere partij, om als subcontractor werk voor een ander partij te doen, dat moet heel langdurig zijn vanwege de grote opstartkosten. Daarom kiezen wij steeds vaker voor recurring business en voor klanten met wie je lang kunt samenwerken. De prioriteit van vandaag de dag is het maximaal inzetten van krachten op IoT en automotive. Daar hebben wij nu al zoveel krachten in zitten en daarom wordt geen werk uitbesteed aan iemand anders. Dat is een redelijk complexe situatie. Is mijn antwoord duidelijk genoeg?

De heer Schout

Het antwoord is duidelijk, maar ik denk dat wij een beetje langs elkaar heen praten. Ik verwacht dat wij op een gegeven moment te maken krijgen met ondercapaciteit in plaats van zoals nu, met overcapaciteit. Wordt dan gedacht aan het outsourcen van het werk door uitbesteding of wordt gewerkt met het uitbesteden van werk op basis van licenties wanneer het met de actuele bezetting niet haalbaar zal zijn?

De heer Nijenhuis

Stel voor dat wij bijvoorbeeld twee keer zoveel omzet kunnen genereren, dan kost dat maar 20 tot 30% extra capaciteit, omdat er efficiënter gewerkt kan worden met de inzet van machines. Daar spelen wij heel erg mee.

De heer Schout

De preferentie gaat ernaar uit om met het huidige personeelsbestand het werk zo lang mogelijk te klaren, ook in geval van groei. Ik begrijp uit uw antwoord dat het kapitaal voor overproductie aanwezig is, maar stel dat er toch plotseling een binnenstroom van orders komt dat niet met het huidige personeelsbestand geklaard kan worden, waar gaat dan de voorkeur naar uit? Naar het uitbesteden van werk onder licentie of het uitbreiden van het personeelsbestand?

De heer Nijenhuis

Voor gevoelige hoogwaardige producten geldt dat wij die eigenlijk alleen met de huidige organisatie kunnen doen, want voordat je deze productie kunt uitbesteden, heb je veel goedkeuringen nodig en daar loop je behoorlijk veel risico mee. Bijvoorbeeld bij elektrische auto's, dat is een gevoelige business en dat wordt sterk gemonitord, op wat voor manier je dat doet en met wat voor mensen je dat doet. Er worden lijsten opgesteld die geheim moeten blijven. Er zit een complexe wereld achter. In theorie is het mogelijk, maar op dit moment is het voorbeeld dat u noemt, niet zo actueel.

De heer Schout

Het is mij duidelijk genoeg, dank u wel.

De heer Van Bilsen

Ik heb een eenvoudige ja of nee-vraag. Heeft RoodMicrotec iets te maken met de Volkswagen sjoemelsoftware?

De heer Nijenhuis

Ik denk dat niemand daar echt een uitspraak over zou kunnen of willen doen. Het is een buitengewoon vervelende situatie, maar wij hebben daar in elk geval niets mee te maken.

De heer Tee

Okay, thank you for your questions, we move on to the next point.

2. Behandeling van het jaarverslag van de directie over 2015, bespreking van de jaarrekening 2015 en business update

De heer Frühling

We are authorized to speak in the shareholders meeting by the engagement letter that is signed by the Supervisory Board and the Management Board that allows us to say something about the work we have done. To start with the focus areas of our audit. We included a disclaimer of opinion on the financial assets which is equal to last year. We were unable to audit the pension assets since there is no data available at year end with regard to these assets. The bonds where RoodMicrotec invested in, of a long list of companies, so the basis on which the fair value has to be determined on year end, is not available during our audit, so we were unable to audit the value of these assets and this is why we included a disclaimer of opinion paragraph in our auditor's report. We have a material uncertainty with regard to the continuity of the company which is equal to previous years, although the company has signed a new contract, we have not seen these translated in a huge improvement of equity or the uncertainty with regard to the ability of going concern. For that it takes more time to be able to give a final opinion in that respect. With regard to the tax assets, discussed earlier. We have looked into the valuation of tax assets last year. That was a matter in the auditor's report with regard to the tax assets. Given the fact that there are a large number of new orders, we are more confident with the business plans that the management has prepared for the next five years. We agree to the fact that only 1,6 million euro of these assets has been capitalized. To make it more clear, I have to state that you have to overlook the foreseeable future, which means that you cannot say, okay, this is in 2020 or 2025. No, for us the foreseeable future is between three to four years. Therefore, we can agree with the fact that the company only recognized the potential which is in the business plans, that resulted in 1,6 million euro deferred tax assets. We specifically audited the goodwill impairment analysis and the capitalised development cost. Based on the business plans, the underlying orders, we agree with management that at this moment in time impairment of goodwill is not the case. Also given the number of contracts, we expect that the capitalised development expenses will be covered by future revenues and profits. The scope of the audit. The main activities are in Germany, so we engaged our German audit member firm, Baker Tilly Roelfs in Germany for the audit of the financials of the German company, which are consolidated in the annual report of RoodMicrotec N.V. in the Netherlands. They have done the majority of the audit. We have been there twice last year to discuss the audit, the approach and we have reviewed their files in order to validate that they have done proper work. We have had numerous phone calls and meetings with management together with the German auditors. The work we have done was in line with the initial audit plan we have prepared. The materiality is also included in the audit report, which is in the back of the annual report. The materiality was 125.000 euro and misstatements in excess of 6,000 euro were listed and discussed with management. The major part of our audit is forming an opinion on the estimates and prognoses management prepared, since these estimates are the basis for going concern, for the goodwill impairment test and the valuation of the deferred tax assets. In our audit we focussed on how did management come to those estimates and what is the underlying evidence proving that these plans will come true. It is of course all future and we are not able to predict the future, but we used external market evidence and contracts et cetera, to validate the assumptions by management. The Board Report of Management and the Supervisory Board. We do not audit it, but if there is information in it which is in conflict with our work and our findings, then we have to report that and based on the work we have done, we did not found any information in the Report of the Board that is in contradiction with the information we found during our audit. Independence, an important topic in our audit. We have to be independent of the company. Baker Tilly Berk is a company with a license for public listed companies, so we are under the supervision of AFM. We only did the audit and not any additional work. In case there would be a request for additional work, which is in line with our audit work, then first we will discuss it with the

Supervisory Board and in case of any doubt, we will not take that engagement to avoid any discussions on our independence. Questions?

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Voorzitter, ik ben het er niet mee eens dat de accountant zijn presentatie in het Engels geeft op verzoek van de vertaler. De vertaler is hier aanwezig en wordt ervoor betaald en die kan niet beslissen over een presentatie te geven in het Engels. Ten aanzien van de IT-systemen. Zijn die helemaal up to date of kunnen die toch leiden tot aanpassingen op korte termijn?

De heer Frühling

Wij auditen niet de IT-systemen op zich. Wij voeren werkzaamheden uit met betrekking tot IT-systemen in het kader van onze jaarrekeningcontrole. Op die vraag kan ik niet zodanig ingaan. Op basis van onze werkzaamheden is er geen aanleiding om te veronderstellen dat de IT-systemen niet doen wat ze zouden moeten doen.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Als u die niet controleert, hoe zit het dan met de financiële verantwoording?

De heer Frühling

Wij hebben de systemen beoordeeld in het kader van onze jaarrekeningcontrole en wij hebben op basis van onze jaarrekeningcontrole geen aanleiding te veronderstellen dat de financiële systemen niet doen wat ze zouden moeten doen, ofwel het geeft ons geen aanleiding te veronderstellen dat de financiële verantwoording zoals die eruit komt, de lijst werken, niet zou voldoen.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Als ik het goed begrijp, dan heeft u er niets over in de managementletter gezet.

De heer Frühling

Wij hebben in onze accountantsverklaring daarover gerapporteerd.

De heer Van Bilsen

Wat is uw advies aan de Board geweest om volgend jaar geen oordeelsonthouding te hebben?

De heer Frühling

Mag ik die vraag beantwoorden?

De heer Nijenhuis

Wat mij betreft kan die beantwoord worden.

De heer Frühling

Wij hebben uitvoerig gesproken over de situatie dat die pensioen assets niet controleerbaar zijn. Het is een keuze uit het verleden geweest om in bepaalde bonds te investeren. Wij hebben met het management besproken dat wij zouden adviseren om te kijken naar een andere asset base om in te investeren, die wel controleerbaar is of waarvan de data in ieder geval tijdig beschikbaar zijn. Echter, het is wel een taak om goed te kijken of het eenvoudig is om afstand te doen van de bonds zonder de waarde te verliezen. Dat is een traject wat wij aan het management hebben geadviseerd om te onderzoeken.

De heer Vrielink

In aanvulling daarop, wij hebben in onze jaarrekening gemeld dat wij in 2016 nader naar onze bonds gaan kijken en daar een nadere beslissing over gaan nemen.

De heer Markus

Wat is de rente op die obligaties? Als dat 12% is.

De heer Vrielink

Het probleem is de waardering van de bonds naar IFRS-regels. Die is complex, maar wij gaan daar in 2016 nader naar kijken. Ik weet het rentepercentage niet uit mijn hoofd.

De heer Van Bilsen

U kent de pensioenplicht en u kent uw bondpositie. Dat heeft blijkbaar niet geleid tot de noodzaak om er iets aanvullend over te zeggen.

De heer Nijenhuis

Dat is juist. Desalniettemin, als er onduidelijkheden zouden zijn in de toekomst, wat de accountant gezegd heeft, dan is dat reden om daar speciaal naar te gaan kijken en dat doen wij dus ook. Wij willen gewoon weten hoe het in elkaar zit. Wij willen gewoon zekerheid.

3. Vaststelling van het jaarverslag 2015, risk policy, corporate governance beleid en jaarrekening 2015

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stemt in met de vaststelling van het jaarverslag 2015, risk policy, corporate governance beleid en jaarrekening 2015.

4. Decharge van de directie voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het verslagjaar

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleent decharge aan de directie voor het door hen gevoerde bestuur tijdens het verslagjaar.

5. Decharge van de commissarissen voor het door hen gevoerde toezicht tijdens het verslagjaar

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders verleent decharge aan de Raad van Commissarissen voor het door hen gevoerde toezicht tijdens het verslagjaar.

6. Goedkeuring voorstel bestemming resultaat

De heer Tee

The fact that there will be no dividends for distribution. Thank you.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel bestemming resultaat.

7. Voorstel tot benoeming van M. Sallenhag als CEO/CTO en R. Pusch als COO/CSO, beiden als statutair directeur van RoodMicrotec N.V.

De heer Van Bilsen

Laat ik vooropstellen dat ik zeer tevreden ben over de nieuwe mensen, maar het proces om te komen tot de huidige samenstelling, krijgt voor mij niet de schoonheidsprijs. Als ik begin met de aandeelhoudersvergadering van een paar jaar geleden, waar in de aandeelhoudersvergadering een commissaris weggestemd wordt voornamelijk door de stemmen van de CEO, dan vind ik dat naar buiten toe geen signaal van een samenhangende Board. Dat is punt een. Een CEO die 65 jaar is, is waarschijnlijk zeer

capabel en in staat om zijn werk te doen, maar dat je naar buiten toe geen enkel signaal geeft over een mogelijke opvolging, en pas op het moment van een ziekte plotseling met interim mensen moet komen die al wel aanwezig waren maar nog niet voorgesteld waren als toekomstige kandidaten, dat vind ik een jarenlang slepend punt, waarop in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders regelmatig gewezen is. Ik denk dat ten gevolge hiervan de prijs van het aandeel duidelijk lager is geweest dan die geweest zou zijn als de beurs voldoende vertrouwen in de toekomst had. Ik denk dat de CFO met die lage aandelenprijs niet altijd even gelukkig is geweest.

De heer Nijenhuis

Dank voor uw reactie. Het is niet waar wat u zegt, dat het zo gelopen is. Aan het begin en in de loop van afgelopen jaar waren er complete plannen om dat in een vroeger stadium te effectueren. Het feit dat ik ziek geworden ben, heeft eerder tot vertraging geleid dan dat het proces versneld is. Er zijn geen interimmanagers geweest of wat dan ook, geen interim situaties. Het is gelopen zoals het ook gepland en besproken was, maar wanneer iemand ziek wordt zoals dat in mijn situatie het geval was, dan heeft dat raar genoeg tot vertraging geleid.

De heer Tee

I like to make a personal statement here before I take other questions on this subject. It is a very important point here. We, the Supervisory Board and Management Board, have worked on succession because we knew quite some time that Philip would need to move on. In fact, Philip and I have been looking and ultimately found Martin as a very likely candidate. He was presented on the shareholders meeting which I don't know how many of you attended, where he gave a presentation shortly after he had joined the company and in that meeting the question was asked if he was likely to become the next CEO. I personally gave the answer that if the guy performs, yes, that would be a possibility. I think that were more or less the exact words I used. My point is this. We are working on this plan now for a couple of years at least. And in fact the next two points or questions, which I like to mention now. One is of course asking for the agreement that Mr Nijenhuis will join the Supervisory Board and the following question after that is about that we want your approval that we are going to move to investigate how quickly we can move towards a single tier board. We are thinking about ways of describing that. They are all part of a big plan to modernise the company's structure, to bring it to a much safer way of running the company, in other words, there is no single person who is making critical decisions, because that may go wrong. It is now a more balanced approach. It brings in new younger management and people with knowledge of the emerging technologies which is so important for the company. It is not just a point of we like to make this guy the next CEO of whatever. It is an overall structural plan. Mr Pusch, our COO, is by far the most experienced operating officer in the company. He knows everything about the people, equipment, the structure, the operations are in Germany and the guy knows it as the back of his hand. With a strengthened non-executive members of the board, with a strengthened executive members of the Board, what more do we need? In my view it is very well balanced, it is much safer and it is much stronger and better aligned with the visions direction for the company.

De heer Markus

Ik ben het niet eens met de opmerking van de vorige vragensteller. In de vorige jaarvergadering heeft de heer Sallenhag een duidelijke voorzet en presentatie gegeven over de toekomst van RoodMicrotec voor hemzelf en ten aanzien van de heer Nijenhuis. Ik ben het volledig eens met wat de voorzitter opgemerkt heeft.

De heer Van Bilsen

Mijn vraag had niet de scope van een jaar, maar had een scope vanaf een jaar of vijf, zes geleden. Daar heb ik geen antwoord op gekregen en daar heb ik ook van u niet echt een antwoord op gekregen. Meer transparantie was in mijn ogen veel beter geweest.

De heer Schaaij

Ik heb al een aantal jaren de aandeelhoudersvergaderingen bijgewoond. Wij gaan Philip als CEO ontzettend missen, maar het is goed om Martin te benoemen vanwege zijn capaciteiten en ervaring. Wij zien daar een winnaar zitten, dus ik zou zeggen, laten wij dit in stemming brengen.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel tot benoeming van M. Sallenhag als CEO/CTO en R. Pusch als COO/SCO, beiden als statutair directeur van RoodMicrotec N.V.

8. Voorstel tot benoeming van de heer P. Nijenhuis tot commissaris

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel tot benoeming van P. Nijenhuis als commissaris van RoodMicrotec N.V.

9. Voorstel tot voornemen van aanpassing van de statuten, mede in verband met de voorgenomen wijziging naar een one-tier board bestuursmodel

De heer De Wit

I have a question on the last point on the single board structure, because I haven't heard so clearly why that would be better for RoodMicrotec.

De heer Nijenhuis

Wat wij in ons verslag en onze voorstellen hebben gedaan, wat is een one tier board en waar en hoe wordt dat toegepast? Die twee zaken zijn essentieel. Een one tier board is wezenlijk een beetje anders dan het Nederlandse systeem. In het Nederlandse systeem is de Raad van Commissarissen onafhankelijk van degenen die de uitvoering voor hun rekening nemen. De one tier board heeft deels hetzelfde maar die zitten in een groep en overleggen met elkaar via bepaalde regels. Bij een one tier board maken de deelnemers deel uit van de Board structuur in tegenstelling tot in Nederland waar een aparte groep commissaris is. Zij maken deel uit van de structuur van het bedrijf. Er is nog niets besloten. Het voorstel is om één Board te realiseren, zodat er beter en sneller gecommuniceerd kan worden en zodat er een betere bijdrage door de commissarissen aan het bedrijf mogelijk is, die overigens ook de toezichthoudende rol blijven uitvoeren. Daarnaast heeft de commissaris mogelijkheden om extra bij te dragen aan het bedrijf. De controlerende functie blijft in stand, maar daarnaast zijn andere bijdragen mogelijk in de one tier structuur. Dat is een heel groot voordeel zeker voor een klein bedrijf om beter te communiceren. Ik heb met de heer Tee het afgelopen jaar vaak gesproken over hoe wij ervoor kunnen zorgen dat de heer Tee die belangrijke klanten en relaties in Engeland heeft, een meer directe en ondersteunende rol kan spelen in welke vorm dan ook. Dat is ook besproken met mij, zodat ook mijn relaties en ervaring toegepast en gebruikt kunnen worden binnen de one tier board. Dit model wordt bij Amerikaanse en Engelse bedrijven ook veel gebruikt, maar ook een aantal Nederlandse bedrijven hebben die structuur al doorgevoerd, zoals Shell. Een aantal andere bedrijven heeft om dezelfde reden de meer platte organisatievorm gekozen. Het is niet allemaal zwart wit, maar de communicatie verloopt beter en efficiënter. Dat betekent dat de statuten moeten worden aangepast. Deze moesten overigens al worden aangepast, want die zijn ouderwets en ook in dit kader wordt deze wijziging doorgevoerd. Als u het ermee eens bent, dan komen wij met een voorstel en voor goedkeuring van de wijziging van de statuten zal een BAVA worden georganiseerd. Is dat duidelijk?

De heer Tee

I like to make an additional comment as well and that is that during the years of Philip I have to say that the Management Team – and I supported them as much as I could – formed an Executive committee. That was by the way stated in the press release at that time. That Executive Committee basically operated in the same mode that we are discussing for the future of the company. It is fair to say that during that time there was no business lost or any disruption or concern with employees. Of course everybody missed the leadership of Philip, and his very good relationships with some of the key customers, but the company progressed. I think we have tested it by good fortune and I am comfortable to say that we can make it better than that. We are extremely happy that Philip is back again and in good form, but we will even have a stronger team going forward. I can speak for all of us with confidence that we are very excited about the future and about what we are going to do with the company.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Voorzitter. Voor ons had die oplossing niet gehoeven, het is een oplossing en wij zullen er niet dwars voor gaan liggen. Als je de Nederlandse regels strikt zou doorvoeren, dan zou de heer Nijenhuis er een jaar uit moeten. Daar hebben wij gewoon een probleem mee. Als u de oude structuur had aangehouden, dan hadden wij geaccepteerd dat u gewoon van bestuursvoorzitter commissaris werd. Hier is gewoon geen andere oplossing. Zo is het gegroeid en u bent altijd het brein geweest achter de company en als u er een jaar uitgaat, dat werkt gewoon niet. Onze zegen heeft u.

De heer Nijenhuis

Ik begrijp uw vraag niet. Er verandert niks wat dat betreft, qua structuur.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Als de oude structuur gehandhaafd zou worden, dan zou u er volgens de corporate governance code een jaar uit moeten.

De heer Nijenhuis

Dat bedoelt u. In dat opzicht is er geen enkele beperking door de corporate governance code. Gelukkig hebben wij een behoorlijk liberaal wetsysteem en dat betekent dat als je meent het anders te moeten organiseren, dan kun je dat duidelijk maken. Als dat door de aandeelhouders geaccepteerd wordt, dan is dat een prima werkbare weg. Er hoeft wat dat betreft niets veranderd te worden. Wij houden ons aan de regelgeving en wij leggen iets uit als dat nodig is en als dat goedkeuring behoeft van de aandeelhouders, dan wordt dat voorgelegd. Zo moeten wij ermee omgaan. Er ligt helemaal niks in de weg.

De heer Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers

Oké, mee eens.

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel tot voornemen van aanpassing van de statuten, mede in verband met de voorgenomen wijziging naar een one-tier board bestuursmodel

10. Aanwijzing van de accountant voor de boekjaren 2016 tot en met 2018

Besluit: De Algemene Vergadering van Aandeelhouders gaat akkoord met het voorstel tot aanwijzing van de accountant voor de boekjaren 2016 tot en met 2018.

11. Rondvraag

De heer Tee

First a big thank you for Philip for what he has done for the company and also Mr Kees Koot who has joined us today. We are so grateful for what he did for the company. I learned a lot of him in the past by the way. We are so happy that Philip is really back to strength. Watching Philip fight back from a dreadful condition, has absolutely been wonderful to watch. He is a remarkable guy. You can see today how much passion and strength he has for the company and I am so happy that he is available to be part of the Board going forward. Of course I like to congratulate and thank both Martin and Reinhard for accepting the positions. As I said earlier, we have tested the water. We are very comfortable together. Since Erwin joined the company, it has been great as well. So we have an extremely harmonious team and a strong team and well balanced. We are very excited on the future and I hope we have your blessing on that. We look forward to take it forward.

De heer Schaaij

Ik heb vanmiddag van alles gehoord over structuren en de machines en hoe lang ze nog mee kunnen. Ik ben op de fabriek geweest en heb de machines zien werken en ik hoor de hele tijd, kunnen wij hier voldoende omzet mee maken. Die hebben een bepaalde waarde en je zou kunnen zeggen dat er sprake is van verborgen waarde, want in de balans zijn deze machines gewaardeerd op 2 miljoen euro en daar kun je een veelvoud mee kunt verdienen. Misschien kun je de machines opwaarderen naar 10 of 15 miljoen euro en dan opnieuw gaan afschrijven. Dat geeft een beetje de onderwaardering van het aandeel weer. Waarom wordt ervoor gekozen om de machines zo laag op de balans te laten staan?

De heer Vrielink

Wat u feitelijk aangeeft, dat is in onze situatie complex. Het is complex om machines op reële waarde te waarderen.

De heer Schaaij

Misschien kan de accountant dat beantwoorden. Je schrijft ze af en op een gegeven moment staan ze op nul, maar ze hebben altijd een bepaalde waarde, al is het alleen maar van oud ijzer. In dit geval hebben ze een enorme economische waarde en je zou ervoor kunnen kiezen om daar een keer naar te kijken. In het buitenland zie je dat vaker gebeuren. Dit is een hele conservatieve manier om je resultaten naar buiten te brengen.

De heer Vrielink

Daar kan ik het volgende op antwoorden. Het zijn wel hele specifieke machines en je zult iemand moeten vinden die een taxatie kan doen, en je zult een waarderingsrapport moeten hebben. Eerst moeten we iemand vinden die dat kan en wil doen en de accountant moet ermee akkoord gaan. Ik denk dat het vrij lastig is gezien het specifieke karakter van de machines en de business.

De heer Schaaij

U bent het wel met mij eens dat ze voor een waarde op de balans staan.

De heer Nijenhuis

Wij hebben als eerste opdracht om de omzet naar boven te brengen. Als wij dan kunnen bewijzen hoeveel wij daar extra mee kunnen genereren en meer resultaat mee maken. Wel in die volgorde. Het allerbelangrijkste is de groei te realiseren, dan komt er winst en dan komt ook de waarde eruit.

De heer Kok

Ik zou nog graag een korte vraag willen stellen om de CFO het vuur aan de schenen te leggen. Voor 2016 zou ik willen weten wat het break even point is qua omzet en wat de trend voor de komende jaren is en of het break even point voor de komende jaren daalt. Als ik reken met de reeds gevallen orders en de outlook voor het komende jaar qua omzet op de langere termijn, klopt mijn veronderstelling dan dat over 2017 er minstens 1 miljoen euro nettowinst gemaakt gaat worden?

De heer Sallenhag

This question is not easy to answer. We have given an indication in earlier press releases of where we believe where the revenue should be in 2016, in the upper range of between 7 to 12% on where we were in 2015 and the 75% growth projection for 2020. Moving to that level requires an increase per year, otherwise it is going to be very difficult to get it up to 75%. On the break even, that is an even more tricky question to answer, because it depends very much on what business we are working on and what type of customers we have. We are of course working on bringing it up and also doing the cost control throughout the whole company, making sure we have control over it and only do the things that are actually necessary. More than that I don't think I can say at this stage.

De heer Tee

I have one more thank you for Baker Tilly Berk for their very good work last year and your German colleagues as well. It was a pleasure to work with them, a very thorough and professional team by the way. We respect that a lot and are very happy with that. Thank you very much indeed Gido and your team.

De heer Nijenhuis

Baker Tilly Berk en jullie beiden hebben ons goed geholpen om de transfer door te maken. Dat heb ik als buitengewoon ervaren. Wij hadden ook de situatie dat ik natuurlijk niet 100% aanwezig was en Erwin moest het allemaal maar overnemen. Dat was bepaald niet gemakkelijk. Ik ben erg blij hoe zij dat gedaan hebben, dat wil ik toch wel gezegd hebben. Bedankt daarvoor.

De heer Schout

Zou er in het vervolg in de jaarverslagen een meerjarenoverzicht van minimaal vijf boekjaren opgenomen kunnen worden?

De heer Vrielink

Bij de key figures in het jaarverslag zijn vijf jaren opgenomen. U heeft alleen de jaarrekening. Ik heb hier een exemplaar van het business report. Daar zal ik u zo een exemplaar van geven.

De heer Sallenhag

From my side, thanks for the confidence for electing me. I will do my absolute best to bring the company forward to the next level of course together with the whole team. We are having a very good team with Vic and maintaining Philip here as well on the Board. I will try to learn some Dutch for the next meeting, so I can follow at least some of the questions directly. We can also do it in Swedish next time, that will be easier for me for sure. That is something I will try to do the next year.

De heer Schout

Ik heb inmiddels het jaarverslag in handen. Ik vind vijf boekjaren wel het minimum voor een jaarverslag, want vergelijkingscijfers bieden veel informatie voor aandeelhouders en potentiële aandeelhouders. Ik denk hierbij bijvoorbeeld aan de hoogste, laagste en slotkoers van het aandeel over de vermelde boekjaren.



De heer Vrielink

Dat staat in ieder geval in het jaarverslag dat op de website staat. De koersen per jaareinde, de hoogste en laagste koersen staan op pagina 8 onder data per share.

12. Sluiting

De heer Tee

I thank you all for being present today. The meeting is closed.
