



Automotive Navigation Data

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van  
AND International Publishers N.V. gehouden op 17 mei 2005**

**Notulen van de Algemene vergadering van Aandeelhouders van AND International Publishers N.V., gehouden te Rotterdam op 17 mei 2005**

**Agenda.**

1. Opening
2. Mededelingen
3. Notulen AvA 15 juni 2004
4. Notulen BAVA 21 december 2004
5. Bespreking jaarrekening 2004
6. Vaststelling jaarrekening 2004.
7. Décharge RvB terzake jaarrekening 2004
8. Décharge RvC terzake jaarrekening 2004
9. Voorstel tot verlenging van uitgifte van aandelen (zie artikel 4 van de statutenwijziging d.d. 11 april 2002 van AND International Publishers NV)
10. Corporate Governance
11. Stand van zaken
12. Rondvraag
13. Sluiting

**Aanwezigen van AND International Publishers N.V.:**

Dhr. P.W. Middelhoven	Voorzitter RvC
Dhr. F.A.M. Faas	Lid RvC
Dhr. M.C. Westermann	Lid RvC
Dhr. M.P. Oldenhof	CEO AND
Mw. B.M. de Bruyckere	Notulist

**1. Opening**

*Dhr. Middelhoven:* Hartelijk welkom bij deze Algemene vergadering van aandeelhouders van AND International Publishers NV. Fijn dat u allen gekomen bent. Er zijn op het ogenblik 1.205939 aandelen aanwezig. Ik constateer dat de uitnodiging voor deze vergadering rechtsgeldig heeft plaatsgevonden omdat voor de termijn die in de statuten bepaald is, in 3 openbare media t.w. het FD, OPC en ND de uitnodiging is weergegeven. Ik kijk even naar de directeur, zijn er nog mededelingen te doen?

**2. Mededelingen**

*Dhr. Oldenhof:* Er zijn geen mededelingen.

**3. Notulen AvA 15 juni 2004**

*Dhr. Middelhoven:* Wie van u heeft omtrent de weergave van de notulen nog op - of aanmerkingen? Als u zwijgt betekent dit dat u er geen op - of aanmerkingen over hebt. Dan is de vraag, heeft u naar aanleiding van deze notulen vragen of opmerkingen die verder niet op de agenda vermeld staan? Zo niet, dan constateer ik dat de notulen ongewijzigd vastgesteld en behandeld zijn.

**4. Notulen BAVA 21 december 2004**

*Dhr. Middelhoven:* Wie van u heeft omtrent de weergave van de notulen nog aan - of opmerkingen? Als u zwijgt betekent dit dat u er geen op- of aanmerkingen over hebt. Dan is de vraag, heeft u naar aanleiding van deze notulen vragen of opmerkingen die niet verder op de agenda vermeld staan? Zo niet, dan constateer ik dat de notulen ongewijzigd vastgesteld en behandeld zijn.

**5. Bespreking jaarrekening 2004**

Ik geef graag het woord aan de directeur.

*Dhr. Oldenhof* geeft presentatie.

*Dhr. Middelhoven:* Wie van u wenst het woord ten aanzien van de jaarrekening 2004 te nemen? Kennelijk is het allemaal erg duidelijk.

## **6. Vaststelling jaarrekening 2004**

*Dhr. Middelhoven:* Kunt u akkoord gaan met de vaststelling van de jaarrekening? Ook hier geldt: wie zwijgt stemt toe. Dan constateer ik dat het jaarverslag vastgesteld is conform de stukken die u heeft gezien. Dat betekent ook dat het batig saldo van de verlies – en winstrekening bij de algemene reserves wordt toegevoegd.

## **7. Décharge RvB terzake jaarrekening 2004**

*Dhr. Middelhoven:* Wenst iemand hier het woord over te voeren? Zo niet dan stellen wij u voor om de raad van bestuur te déchargeren. Dank voor uw vertrouwen

## **8. . Décharge RvC terzake jaarrekening 2004**

*Dhr. Middelhoven:* Wenst iemand hier het woord over te voeren? Zo niet dan stellen wij u voor om de raad van commissarissen te déchargeren. Dank voor uw vertrouwen

## **9. Voorstel tot verlenging van uitgifte van aandelen.**

*Dhr. Middelhoven:* Dat hebben wij gedaan om formele redenen niet omdat wij van plan zijn om daar op korte termijn gebruik van te maken. Maar vanwege slagvaardigheid van de vennootschap meenden wij dat het zinvol was om aan u deze toestemming te vragen. Wie van u wil daar het woord over voeren. Zo niet, dan stel ik voor om dit voorstel aan te nemen om de bevoegdheid van de Raad van Bestuur tot uitgifte van aandelen en het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen te verlengen met 5 jaar, tot het maximum van het maatschappelijk kapitaal.

## **10. Corporate Governance**

*Dhr. Middelhoven:* Dan, geheel nieuw voor deze vergadering maar geheel in stijl van het modern ondernemen hebben wij het punt Corporate Governance op de agenda gezet, omdat wij het zinvol vinden dat ook die aspecten van het ondernemen bekeken worden. Het kan zijn dat u naar aanleiding van dit onderwerp vragen of opmerkingen heeft, dan doet zich nu de gelegenheid voor om die te stellen.

Als u daar verder geen vragen of opmerkingen over heeft, dan kunnen wij constateren dat we in deze vergadering gelegenheid hebben gegeven om het woord hierover te voeren, waar u overigens geen gebruik van heeft gemaakt. En dan kunnen wij nu naar agendapunt 11 gaan, de stand van zaken. En daarover geef ik graag het woord aan onze directeur, de heer Oldenhof.

## **11. Stand van zaken**

*Dhr. Oldenhof geeft presentatie.*

*Dhr. Engelhard:* excuses voor het late binnenkomen. Ik heb begrepen dat u al een heel eind door de agenda bent. Ik weet niet of mijn vragen dan voor de rondvraag zijn?

*Dhr. Middelhoven:* Wij hebben de jaarrekening vastgesteld en het bestuur en commissarissen zijn gedéchargeerd. Wij praten nu over de stand van zaken dus als het met de stand van zaken te maken heeft dan kan dat nu. Als het vragen zijn die daar niets mee te maken hebben, zou ik u willen vragen om dat tijdens de rondvraag te doen. En dan gaan we nu over de stand van zaken spreken, dan hebben we dat als cluster behandeld.

*Dhr. Tak:* Ik denk terug aan de jaarvergadering in het Groothandelsgebouw en toen kregen we fantastische vooruitzichten waarin we Oosteuropa vrij snel in kaart brengen. Er werd de indruk gewekt dat dat rond augustus rond zou zijn. Je hoort er verder niets over en nu zijn we een jaar later en krijgen we toekomstverwachtingen 2005 en ik hoor nog niets van concrete resultaten alleen verwachtingen. Jullie beste klant blijkt toch niet snel te reageren, wat moeten wij nu met het aandeel AND? Als ik naar een jaarvergadering ga en ik hoor alles, denk ik: het is een fantastisch bedrijf. En een jaar later wordt er over het jaar daarvoor niets gezegd. En nu hoor je dus alleen maar weer verwachtingen over hoe die markt is. Is het verhaal van TomTom niet een teken aan de wand, dat zij denken: de top van de markt hebben we al gehad en nu gaan we zorgen om contenten binnen krijgen en na ons de zondvloed. Is de markt wel zo goed als we denken?

*Dhr. Middelhoven:* U stelt een aantal vragen tegelijk. Dhr. Oldenhof zal daar antwoord op geven.

*Dhr. Oldenhof:* In 2004 hebben wij ons ook niet concreet uitgelaten over de verwachtingen. We hebben ook een verhaal verteld over de navigatiemarkt. Nee, de markt is niet op het hoogtepunt. TomTom zegt dat de markt heel erg hard zal groeien en dan kan je erover discussiëren of de markt zo hard groeit als TomTom zegt dat ie doet, maar dat de markt erg hard zal groeien de komende tijd dat staat wel vast. Dat heeft ook te maken met de Japanse markt. Daar heeft 80% van de auto's überhaupt navigatie. Dan kunnen we erover discussiëren of dat in Europa ook zo zal gaan zijn, maar we zitten op dit moment op 10%. En dat dat in de komende 10 jaar ergens tussen de 10% en 80% zal worden, daar is iedereen het over eens. Ook in Oosteuropa en Midden en Zuidamerika zal behoefte zijn aan navigatie. Dat deze markten achterlopen heeft te maken met bestedingspatronen en het geld dat de mensen er voor over hebben. Maar dat die markt er is en zich goed en verder zal ontwikkelen, daarvan zijn wij overtuigd.

*Dhr. Middelhoven:* Verder zou ik nog willen aanvullen dat sinds de vorige vergadering natuurlijk wapenfeiten zijn te melden doordat er harde contracten zijn, zowel met VDO Dayton als met TomTom. En dat was de vorige vergadering bepaald nog niet het geval. Alleen doelden wij er toen op dat die contracten dus wel eens heel snel zouden kunnen komen. En dat dan de doorlooptijd van het contract tot het daadwerkelijk uitleveren op basis van die contracten altijd langzamer gaan dan wij zouden willen, dat is evident.

De basis is daarvoor nu gelegd en dat is van groot belang.

*Dhr. Jongen:* Waarom laat u Westeuropa en de USA liggen?

*Dhr. Oldenhof:* Dat heeft te maken omdat Teleatlas en Navteq onderling die markten stevig verdeeld hebben en wij gekozen hebben om onze energie te richten op de markten die zij nog niet hebben. Zodat wij via die markten binnen kunnen dringen in de navigatiewereld. Wat er dan over een tijd zal gebeuren zien we dan wel weer, maar het leek ons verstandiger niet binnen te dringen in een markt die partijen al heel goed in kaart hebben. De versnelde ontwikkeling van de database vindt dus niet plaats voor USA en Westeuropa.

We hebben een voorsprong van een aantal jaren. En daarom is de strategie erop gericht om nu technisch bij zoveel mogelijk partijen binnen te zijn. En als je eenmaal in het systeem zit, dan roept de fabrikant van het andere systeem wel: “U kunt morgen wisselen en het maakt echt niets uit.” Maar in de praktijk valt dat erg tegen. Maar dat uiteindelijk Navteq en Teleatlas richting Oosteuropa en de Amerika's gaan, dat verwacht ik ook. En dan verwacht ik ook dat Navteq dat eerder zal doen dan Teleatlas, omdat zij meer mogelijkheden hebben om dat te doen. Maar dat heb je niet zo snel gedaan. Daar komt nog bij dat de partijen op het gebied van Personal Navigation snel zaken doen en wij dat product Oosteuropa aanbieden tegen een bepaalde prijs. Op dit moment biedt Navteq Duitsland aan voor dezelfde prijs. Dat geeft voor hun ook nog wel wat complicaties om uiteindelijk een goede prijs te maken voor heel Oosteuropa. Ik verwacht dat dat in de personal navigation niet zo snel gaat. In de auto industrie die veel conservatiever is, zal je dat eerder het geval kunnen zijn. Maar goed, dan moeten wij zorgen dat onze database dusdanig goed is, dat dat niet meer zoveel uitmaakt. Maar de tactiek om eerst te beginnen met een land dat anderen niet hebben en daarmee binnen te dringen tegelijkertijd je database zo uptodate houden, dat iedereen daar tevreden over is, dat is de juiste tactiek. Anders zit je gevechten te voeren met andere partijen die zich al bewezen hebben. Uiteindelijk kunnen wat we met Oosteuropa hebben gedaan, ook met Westeuropa doen. Maar dat kunnen we pas doen als eenmaal onze naam en kwaliteit vast staat.

*Dhr. van den Hoek:* Er wordt onderscheid gemaakt tussen personal navigation en vehicle navigation. In de personal navigation lijkt meer groei te zitten. Zijn de producten van AND voor beiden even goed geschikt?

*Dhr. Oldenhof:* Wij leveren onze data uit in bepaalde formaten. En personal navigation heeft weer een ander formaat als vehicle navigation. Wij kunnen beiden formaten leveren. Wij converteren het dan naar bijvoorbeeld het Siemens formaat of TomTom formaat.

Wat wel interessant is, is bijvoorbeeld dat TomTom met Toyota en met Opel deals heeft afgesloten. Dus wat je ziet is dat de TomTom GO nu ook naar de automarkt gaat kijken. De reden is, dat als je bijvoorbeeld een Volvo hebt en je wilt daar een Incar systeem in laten bouwen, dan kost € 4000. Ik koop nu een TomTom apparaat, met handsfree bellen voor € 699.

*Dhr. Westermann:* In de krant stond dat ze dat nu ook voor motoren hebben ontwikkeld. Zodat je het met een handschoen aan kan aantikken. Er zitten minder knoppen op.

*Dhr. Oldenhof:* De verwachting is overigens wel dat onder meer VDO Siemens ook een TomTom achtig apparaat gaan maken. Je ziet die hele markt door elkaar lopen.

*Dhr. Jongen:* Het zijn in de personal navigation maar een aantal leads van 15 a 20. Is dat voldoende?

*Dhr. Oldenhof:* Op dit moment zijn er denk ik 10 grote in de markt. Maar dat is een markt waar zo weer nieuwe spelers komen.

*Dhr. Jongen:* Wat ik mis is de voortgang wanneer leiden die leads nou tot omzet? We hebben de vorige keer best een leuk verhaal gehoord. Maar we weten ook in de personal navigation markt dat het nog maar de vraag is of bepaalde partijen volgend jaar niet meer bestaan. Geldt dat dadelijk ook voor AND? We horen zo vaak dat die database zo verschrikkelijk goed is.

*Dhr. Oldenhof:* Wat is nu precies uw vraag?

*Dhr. Jongen:* Mijn vorige vraag was ook al: die database zou uniek zijn maar ik zie de omzet uit die uniekheid nog niet ontstaan, of althans niet gerealiseerd worden.

*Dhr. Oldenhof:* Nee, maar waar wij natuurlijk eerst mee bezig geweest zijn is te zorgen dat we met de omzet die er was binnen AND, winst maken en geen verlies. En nu gaan we proberen om met dezelfde database die geschikt is gemaakt voor navigatie de nieuwe markt binnen te komen. Met de nummers 1 uit de markten van personal – en vehicle navigation hebben wij nu een contract. Ik heb al aangegeven dat we met Medion (nr. 2 in de markt) ook in gesprek zijn. Wanneer ik een contract sluit met die partijen en of ik een contract sluit weet ik niet. Ik ben er nu mee aan het onderhandelen. Daar zit tijd tussen. Wat ik niet begrijp is dat u dat koppelt aan het bestaandrecht van AND. In 2004 hebben we bewezen dat de omzet stabiel is en daar wordt winst mee gemaakt.

*Dhr. Jongen:* U heeft de kosten verlaagd en de bestaande omzet gehandhaafd.

*Dhr. Oldenhof:* Ja, maar dan maak je wel winst.

*Dhr. Jongen:* Maar uiteindelijk moet u het hebben van de nieuwe omzet.

*Dhr. Oldenhof:* En daar geef ik aan dat ik met de 2 marktleiders net een contract heb afgesloten. En dat ik met de andere partijen in gesprek ben.

*Dhr. Westermann:* Ik geloof dat er echt een misverstand is over de oorspronkelijke database en hoe je die kan gebruiken voor navigation. Er zaten geen steden in, dus je moet al die steden wel in kaart brengen. Daar heb je een controle voor nodig en daar moet je toch een karretje voor laten rijden. Dus als je dat op een tijdsas uitrekent ben je daar heel voluit mee bezig. Dat doe je niet van de een op de andere dag. Als ik zie dat je in een jaar tijd besluit om naar navigation te gaan en dat je nu al je eerste serieuze contracten binnen hebt vindt ik dat persoonlijk heel snel. Want als je er even goed over nadenkt, bestond er alleen maar een data base met de hoofdroutes en dergelijke, dat was het unieke. Maar wat is daar uniek aan binnen een navigation markt? Dat je van stad A naar stad B kan rijden? Het unieke van navigation is dat je naar plaats X in een stad kan rijden. Dat moet je toevoegen, vandaar dat die fabriek in India is opgebouwd, dat ze dat nu in zo'n hoog tempo kunnen doen. En dat kan alleen maar dankzij de technieken van AND en dat is ook de reden dat ik ooit trouwens JA heb gezegd tegen een commissariaat bij AND. Omdat ik dat toch potentieel interessant genoeg vond. Maar je moet het wel in de normale tijdsas zetten, want als je dat niet doet, kan je er nooit uitkomen. En daarom merkte ik dat het misverstand bestond over wat de database was en wat de navigationmarkt is. De database is de kern waarmee je de navigationmarkt kan gaan bewerken. En meer is het niet. De techniek hoe AND ermee om gaat om zo'n map te maken en om die navigation er daarna erin te krijgen die is redelijk uniek. En daarmee kunnen ze het in een tempo doen waarin ik niet zie hoe eventueel Navteq of Teleatlas die Oosteuropese markt in kan gaan. Zij hebben een systeem waarbij ze ieder weggetje met een autootje rijden. De wijze van benaderen van AND in die techniek zit op dit moment een voorsprong. Maar het is dus niet zo dat je van de een op de andere dag ineens alles klaar hebt staan.

*Dhr. Jongen:* U legt het in ieder geval beter uit dan tot nu toe door de heer Oldenhof is verteld.

*Dhr. Westermann:* Ik begrijp het trouwens wel heel erg goed hoor, want ik begon in mijn eerste gesprek met Maarten met dezelfde vragen. Heel logisch dat u die vraag stelt. Ik dacht dat die database uniek was, maar toen ik door ging vragen en kijken is het meer de wijze hoe ze die technologie toepassen die het uniek maakt dan die database an sich. Die database was geschikt voor een aantal van die oude klanten, maar niet geschikt puur voor de navigationmarkt.

*Dhr. Jongen:* Waarom is het dan niet logischer geweest om te zeggen: wij zijn in onderhandeling met Siemens VDO, wij zijn bezig om daar een contract voor af te

sluiten, tegelijkertijd vullen wij de database. Wij denken dat de database Oosteuropa, Zuidamerika medio 2005 klaar is. En als de database klaar is, kunnen wij met uitleveren beginnen. Als we contracten hebben.

*Dhr. Westermann:* De eerste stukken zijn al klaar en die zijn al aangeleverd.

*Dhr. Jongen:* Ik heb niet gehoord dat er nog een half jaar nodig was om de data verder in te voeren.

*Dhr. Oldenhof:* In de laatste BAVA van december hebben we de roadmap getekend. En daar staat in wat in H1 klaar is en wat H2. Er staat dat het versneld ontwikkeld wordt en welke steden erin gebracht worden en welke landen we aan het doen zijn.

*Dhr. Jongen:* Ik had dat begrepen dat de database op basis van de contracten aangepast wordt.

*Dhr. Westermann:* Dat was een misverstand. Maarten heeft het heel nadrukkelijk gezegd dat wij daar in een volgende slag 5 Poolse steden aan toevoegen op straatniveau. Daar legt ie dus mee uit wat ik in mijn bewoording net ook al zei.

*Dhr. Jongen:* Maar nu zijn we zo ver?

*Dhr. Oldenhof:* De nieuwe release in augustus/september, daar zal 100.000 km gereden zijn in het Oostblok en daar zullen 130 steden op straatniveau zijn, uit mijn hoofd. In Polen alle steden boven de 300.000 inwoners en in Rusland alle steden boven de miljoen en in de rest van Oosteuropa alle steden boven de 100.000 inwoners. Dat is een vliegwiel waar je steeds verder mee gaat.

*Dhr. Westermann:* Hetzelfde als Navteq zou doen, die gaan eerst alle hoofdwegen rijden en daarna gaan ze pas naar de kleinere steden. Dan ga je er attributen aan hangen. Jullie weten wat die attributen zijn?

*Dhr. Oldenhof:* In principe digitaliseren wij alleen de weg. Maar attributen zijn bijvoorbeeld eenrichtingsverkeer, snelheidslimiet, wegbewijzing.

Onze huidige database H1 is geleverd aan de partijen en die kunnen ermee aan de slag. TomTom en VDO Dayton kunnen nu ons product verkopen, maar die hebben per 1 september de nieuwste release die veel geavanceerder is.

*Dhr. Westermann:* Zij moeten tegen de markt kunnen roepen, je kan dit nu kopen en je krijgt binnenkort de nieuwe release als je nieuwe software bij ons besteld. Dus je blijft in die race zitten en als je de eerste stappen als eerste hebt gemaakt is het altijd heel moeilijk voor een volgende partij om daar binnen te wandelen. Net zo goed als je in de traditionele Europese nu probeert in te duiken, dan ga je tegen een Navteq opbieden.

*Dhr. Oldenhof:* Je biedt iets aan dat dan elk halfjaar geupdate wordt. En daar kan je als TomTom klant dan een update van krijgen.

Ik verkoop het aan TomTom en krijg een prijs per eenheid die zij verkopen. Zij mogen dat alleen maar aan eindgebruikers verkopen, niet aan andere tussenpartijen. Wij hebben een leveringsplicht van ongeveer 5 jaar.

Dat is wezenlijk anders dan Microsoft of PTV, daar gaat het per tik en niet per stuk.

*Dhr. Middelhoven:* Zo wordt het een technische vergadering die toch wel heel erg helder wordt, omdat we nu weten waar we over praten. Wij leveren gegevens die steeds verder verdicht worden en het gaat erom hoe bruikbaar datgene is dat je nu al op de markt zet. En dat is kennelijk bruikbaar genoeg geweest om de contracten af te sluiten. En het is ook bewezen dat het in de praktijk zeer goed werkt, die testen zijn ook gedaan. Dus het is een kwestie van wachten en pushen waar we kunnen om te zorgen dat we ook omzet gaan boeken op basis van de contracten die nu zijn gesloten. Dat betekent dat we nu die voet met ijzeren neuzen tussen de deur hebben en ook verder gaan.

*Dhr. Westermann:* Het is belangrijk dat TomTom dit op de Cebit ook heeft gezegd. En dat merkt Maarten nu aan alle kanten; er komen nu partijen naar AND. Dat wil helemaal niet zeggen dat je morgen omzet hebt, dat kan ook nog wel een jaar duren. Maar ze komen nu naar je toe want je staat nu al op de markt omdat TomTom dat contract heeft afgesloten en omdat ze dat bekend hebben gemaakt.

Iedereen binnen die markt weet dat binnen de kortste keren. Dus waar ga je je data vandaan halen. Op het ogenblik ben je in Oosteuropa de enige. Dat zet je toch in een goede positie.

*Dhr. Oldenhof:* Wat dat betreft zijn we ook met alle partijen in gesprek, iedereen weet dat we er zijn, iedereen kijkt of ze ermee kunnen rijden.

Elke fabrikant heeft wel een ander formaat waar het in gegoten moet worden. Dat kan met onze data, maar dat heeft altijd wel even tijd nodig. TomTom heeft een eigen formaat gebouwd, dus wij vertalen het naar TomTom formaat. Dat kost een paar maanden, dat werkt. Maar Garmin heeft een Garmin formaat, daar zou je toch een paar maanden engineering op moeten doen. Dan werkt het ook. Want uiteindelijk is het basisidee hetzelfde. Elke fabrikant heeft het net weer even anders. Ik kan niet een witte schijf produceren met Oosteuropa, dat op de markt gooien en dat je zegt of ik nou VDO Dayton in mijn auto heb zitten of Blaupunkt, ik duw het erin en het werkt. Nee, ze hebben het juist allemaal net anders om hun eigen markt af te schermen. Het zal nog een paar jaar duren voordat er een standaard formaat is.

Dat is met TomTom makkelijker, zij verkopen het zelf en niet via dealers.

Siemens moet het via zijn car distributeurs verkopen, dus die gaan naar al die distributie kanalen toe en moeten die weer bewerken, dus er zit een stap extra tussen.

*Dhr. Jongen:* Maar als Siemens VDO zo stroperig traag is en de TomTom's van deze wereld sneller zijn, kan je daar dan geen tussenoplossing voor vinden? Moet je met Siemens de markt op?

*Dhr. Oldenhof:* Wat dat betreft ga ik met ieder die mij wil naar bed. Zo ingewikkeld zijn we niet, ik praat tenslotte niet alleen met Siemens. Ik praat met al die partijen en we willen graag onze spullen leveren.

*Dhr. Westermann:* Er zijn nog zoveel ontwikkelingen die we niet weten. Misschien worden de mobiele systemen zo goedkoop dat de online systemen wel interessanter worden. Ik zou het niet durven zeggen hoor, wie daarin gaat winnen.

*Dhr. Oldenhof:* We hebben geen exclusieve deal met iemand. Want Siemens heeft er een Siemens schil omheen en Becker een Becker schil. Iedereen heeft daar zijn eigen ding in, dus een download doet het niet.

*Dhr. Westermann:* Het is een database met allerlei attributen eraan maar daar kun je nog niets mee doen. Anders zouden wij hier allang als aardigheidje zo'n schijfje rondgedeeld hebben.

*Dhr. Oldenhof:* Dat is voor ons dus het probleem dat je het altijd via die partijen moet doen en die partijen schermen het af.

*Dhr. Westermann:* Maarten probeert die verschillende invalshoeken te benaderen zodanig dat je er niet aan een kant helemaal uitligt als je een partij verliest. Maar je moet wel zorgen dat je de eerste bent in die markten waar jij extra kennis van hebt ten opzichte van je concurrenten. Er zijn maar twee concurrenten Navteq en Teleatlas, die zijn nog niet in Oosteuropa en Midden en Zuidamerika. Dus het plaatje is heel logisch, alleen moet je het wel stap voor stap dat afronden en dat kost tijd en moeite en dat gaat lang niet zo snel. De positie is goed maar nu moet blijken of het zich op die manier kan doorzetten. En het tempo waarin, de laatste sheet van Maarten zei dat heel nadrukkelijk. Het tempo van hoe die markt die zich ontwikkeld daar hebben wij geen vat op.

*Dhr. Middelhoven:* Wij leveren dus een bouwsteen en wij hebben een systeem waarmee we die bouwsteen snel kunnen bouwen. En op die manier proberen we in de markt een rol te spelen. Er hangt ook een prijskaartje aan die bouwstenen en omdat wij hem vrij snel kunnen bouwen is 'ie relatief goedkoop. En dat kan een bedreiging zijn voor onze concurrenten om dezelfde bouwstenen te bouwen.

*Dhr. Oldenhof:* Als TomTom een kaartje van Oosteuropa wil verkopen, zijn ze afhankelijk van ons. En voor westeuropa doen ze zaken met Teleatlas. 2 jaar geleden had AND überhaupt nog niet nagedacht over de navigatiemarkt. Het biedt AND met de techniek die ze hebben een ongelooflijke kans, in een markt die snel groeit. De oude markten waarin AND zit, bewegen zich veel stabiel. Dat zijn allemaal markten waar eigenlijk niets meer in gebeurt.

*Dhr. Middelhoven:* Dat is ook het beleid geweest in het verleden, dat we hebben gezorgd dat we met de oude omzet in elk geval droge voeten houdt en dat dat je uitgangspunt is om nu in die nieuwe markten te penetreren op een zo efficiënt

mogelijke manier en een zo min mogelijk kwetsbare manier. Dat is de lijn en op die manier proberen we min of meer op safe spelend onze slag te slaan. We zitten in een markt die aan het groeien is en wij denken dat we daar nu op een verstandige manier mee omgaan.

*Vraagsteller:* Hoeveel goedkoper is AND ten opzichte van Navteq en Teleatlas?

*Dhr. Oldenhof:* Zij hebben niet dezelfde spullen als die wij hebben. Dan zou je bovendien de kostprijs moeten bekijken en niet de verkoopprijs. Op dit moment bieden ze Westeuropa aan voor € 150. Maar hun kostprijs is vele malen hoger. Zij hebben voor de database die ze nu hebben ontwikkeld allebei ongeveer € 500 miljoen uitgegeven. Dus willen zij Oosteuropa ontwikkelen, dan praat je over een bedrag van € 150 miljoen dat ze zomaar kwijt zijn. Dat zijn natuurlijk serieuze bedragen. AND spendeert per jaar ongeveer € 500.000 aan ontwikkelkosten. Wij zullen dat nog wel wat verder opvoeren. Je vergelijkt appels met peren.

*Dhr. Middelhoven:* Ik vind het een heel gevaarlijke discussie, want wij zijn nu bezig om een soort rekenfactor te bedenken om appels en peren te vergelijken. De kern van het verhaal is dat wij een bouwsteen hebben die plekken met elkaar verbindt, dat is de basis. Wij hebben daarmee een systeem ontwikkeld waarbij je heel snel zonder dat je met auto's hoeft te rijden dat voor elkaar hebt. Als je dat nu gaat combineren met het toevoegen van attributen op straatniveau heb je natuurlijk heel snel een goed systeem. Dus je moet altijd een combinatie vinden met auto's rijden en ons basis systeem waarbij je plekken met elkaar verbindt zonder dat je met een auto hoeft te rijden. En dan gaat het erom dat je een calculatie opstelt hoe je die twee elementen met elkaar verbindt dat het een bruikbaar systeem wordt, waarbij je met grote stappen snel thuis bent. En dat is de kern van het verhaal. En als je daar dan de kostprijs van berekent dan is die in combinatie met die appels en die peren is het per saldo goedkoper dan het systeem dat uitsluitend met auto's rijdt. Want dat is gewoon heel erg tijds- en arbeidsintensief. Daar moet je dan je kostprijs berekening op maken.

*Dhr. Oldenhof:* We zijn ook aan het kijken hoe we onze adresdatabase kunnen koppelen aan onze roaddatabase. Dan heb je meteen veel meer adressen. Nu is het in de steden niet zo'n probleem, want op de kaarten die we digitaliseren staan ook alle straten. Maar we zijn nu aan het kijken of je een integrale vertaalslag kan maken van je adres database naar je roaddatabase. Want dan heb je weer een voorsprong op je concurrenten want die hebben geen adresdatabase. zo ben je continue bezig om te kijken hoe je de voorsprong die je hebt kunt behouden.

In de bouwstenen zit in principe alles, daar kan je ook alles aanhangen.

*Dhr. Middelhoven:* Wie van u heeft verder vragen of opmerkingen?

*Vraagsteller:* Wie houdt alle ontwikkelingen in het Westen in de gaten?

*Dhr. Oldenhof:* Dat gebeurt allemaal in Rotterdam. Wij zitten in internationale overlegsysteem en daar zitten onze ingenieurs bij en dan hoeven wij ons niet te schamen voor ons niveau. Dat is meer dan uitstekend.

*Vraagsteller:* Is uw verkoopcapaciteit voldoende?

*Dhr. Oldenhof:* Op dit moment wel ja. Als op een gegeven moment een klant als TomTom zoveel omzet gaat genereren dan krijg je een ander soort structuur, dan zal je een soort accountmanagers gaan krijgen en die moeten we dan vinden. Maar dat is een luxe positie.

*Dhr. Middelhoven:* We hopen dat dat moment gauw bereikt zal worden. Zijn er verder nog vragen ten aanzien van het punt stand van zaken. Zo niet, dan stel ik u voor om naar de rondvraag te gaan

## **12. Rondvraag.**

*Dhr. Engelhard:* In het directieverslag daar staat in de laatste alinea dat AND in 2005 verwacht nog meer contracten in de navigatiemarkt af te sluiten. Bent u ook met partijen in gesprek? Dat zijn de partijen die u zojuist heeft genoemd dus? Over de emissie staat dat er 5% nieuwe aandelen bij enkele aandeelhouders zijn geplaatst. Mag bekend worden welke aandeelhouders dat zijn?

*Dhr. Middelhoven:* Alle aandeelhouders zijn in de gelegenheid gesteld om eraan mee te doen. Wat er dus is geplaatst is minder dan 5% en is dus per definitie niet bekend. Het is gesplitst neergelegd.

*Dhr. Engelhard:* U zegt dat alle aandeelhouders de mogelijkheid hadden om in te tekenen? Heb ik iets gemist?

*Dhr. Oldenhof:* Wij hebben er binnen de raad van commissarissen over gesproken over en toen is het bij deze 2 partijen geplaatst.

*Dhr. Engelhard:* Er zijn ook een aantal warrants aan gekoppeld zie ik. Mijn vraag heeft namelijk te maken met het hele aandelenkapitaal. Op bladzijde 26 lees ik onder andere dat het bestaat uit 5 miljoen stuks. Want ik zie daar dan boven de plaatsing van een 5% belang. En dan gaat het 138.192 stuks en dan kom ik met mijn procenten berekening niet uit.

*Dhr. Oldenhof:* Dat is het uitstaande kapitaal. Er is op dit moment 2,8 miljoen aandelen staan eruit. Maar we hebben totaal 5 miljoen aandelen. Maar als wij gebruik maken van het recht dat u ons gegeven heeft, kan de directie besluiten om nog een keer 5% aandelen uit te geven. Je kan tot maximaal 5 miljoen aandelen uitgeven.

*Dhr. Engelhard:* Dus die zijn er niet, maar zouden kunnen gaan uitgegeven worden. Dus als ik tot een 5% berekening uit wil komen moet ik uitgaan van die 2.8 miljoen?

*Dhr. Oldenhof:* Ja

*Dhr. Engelhard:* Dan zie ik de naam van de heer van Wieringhen Borski staan, ik heb geen idee wie dat is.

*Dhr. Oldenhof:* Dat is de hoogste technische man in het bedrijf.

*Dhr. Engelhard:* Die heb ik in het hele verslag niet teruggezien. En zijn functie?

*Dhr. Oldenhof:* Dat is de hoogste technische man in het bedrijf.

*Dhr. Engelhard:* Dan zie ik een groot verschil tussen de gemiddelde uitoefenprijs en die van de heer Faas.

*Dhr. Faas:* Dat heeft te maken met het feit dat de uitoefenprijs van de opties geldt op het moment van toekenning de beurskoers met een minimum van € 5. Toen ik werd benoemd was het € 8,40.

*Dhr. Engelhard:* In het verleden is een aantal keer gesproken dat AND in de toekomst het beursplatform zou verlaten. Is dat nog steeds aan de orde?

*Dhr. Middelhoven:* Het heeft voor ons geen prioriteit op het ogenblik. Prioriteit heeft zorgen dat we zo snel mogelijk cashen op de orders die we maken.

*Dhr. Engelhard:* Zijn er gesprekken met TomTom behalve dan de deal die we hebben? Verwacht AND daar iets van?

*Dhr. Oldenhof:* Daar kan ik niets over zeggen. Als TomTom met de opbrengst AND willen kopen, zullen ze mij dat niet vertellen tot het moment dat ze met een grote zak met geld voor de deur staan. Zo werkt het anders hadden ze dat in het prospectus moeten zetten. Ze bellen ons ook niet op. Op het moment dat ze dat wel doen moet het de volgende dag in de krant staan, dus dan weet u het ook.

*Dhr. Middelhoven:* Wij willen gewoon een twee benen op de grond koers varen en dat wil dus zeggen dat wij ervan overtuigd zijn dat de waarde van het aandeel AND zeer zeker zal groeien als wij zorgen dat we op korte termijn omzet boeken op basis van contracten. En elke gegadigde om het bedrijf te kopen zal hetzelfde constateren. Laten we dus maar zorgen om die aandelen zo hoog mogelijk te krijgen door zoveel mogelijk te verkopen dan zien we de rest vanzelf wel.

*Dhr. Middelhoven:* Zijn er verder nog vragen voor de rondvraag?

Zo niet, dan krijgen we de sluiting.

### **13. Sluiting**

Ik bedank u voor uw komst hierheen, voor uw inbreng we hebben nog een levendige discussie gehad.

Bij deze is de vergadering gesloten.