

Vergadering:	Algemene Vergadering van Aandeelhouders
Datum:	Vrijdag 27 juni 2008, 09:30 uur
Plaats:	Rosarium, Amstelpark te Amsterdam
Aanwezig of vertegenwoordigd zijn:	2.201.000 aandelen (67%)
Aanwezige leden van de Raad van Commissarissen:	D. Montgomery (voorzitter) A.P. Lugt (vice voorzitter) H. Groenen H. Noten
Aanwezige leden van de Raad van Bestuur:	J. Caris E. Bouwman
Secretaris van de vennootschap:	F. Vaessen

Niets uit deze notulen mag worden veeleenvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van RSDB.

1. OPENING EN MEDEDELINGEN

Voorzitter van RvC, de heer Montgomery, opent met een kort welkomstwoord.

Welkom genodigden. Ik ben de voorzitter van de Raad van Commissarissen (RvC). Overeenkomstig artikel 19, paragraaf 1 van de statuten zal ik optreden als voorzitter van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders, die ik hierbij open. Ik zal de overige leden van de RvC aan u voorstellen: Dat zijn Dries Lugt, Henk Groenen en Han Noten. De Raad van Bestuur is aanwezig in de persoon van John Caris en Edwin Bouwman. Ik stel Francis Vaessen aan als notulist van deze vergadering.

Geconstateerd wordt dat de vergadering tijdig bijeen is geroepen middels advertenties in de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam en het Financiële Dagblad van 12 juni 2008. De agenda voor deze vergadering en de toelichting daarop zijn beschikbaar gesteld per 12 juni 2008 via de website van de onderneming en waren beschikbaar bij de kantoren van de ABN AMRO Bank.

Er is gelegenheid tot het stellen van vragen na de toelichting bij elk agendapunt. Degenen die vragen wensen te stellen wordt verzocht dit duidelijk kenbaar te maken en nadat hen het woord is gegeven duidelijk hun naam te noemen en gebruik te maken van de microfoon. Ten slotte aan iedereen het verzoek de mobiele telefoon uit zetten. Aangezien er geen speciale agendapunten op de agenda staan zal eventuele stemming door hand opsteken worden beslist.

De voorzitter deelt mee dat van het geplaatste kapitaal van 3,290,275 stukken er op deze vergadering 2,201.000 aandelen vertegenwoordigd zijn, dit is 67% van het uitgegeven aandelen kapitaal.

De notulen van deze Vergadering van Aandeelhouders worden overeenkomstig de Code Corporate Governance uiterlijk drie maanden na afloop van de vergadering op de website geplaatst en op verzoek worden de notulen alsdan aan aandeelhouders door het secretariaat ter beschikking gesteld. In de daarop volgende drie maanden hebben aandeelhouders de gelegenheid om op de notulen te reageren, waarna de notulen zullen worden vastgesteld.

2. Toelichting huidige ontwikkelingen

De voorzitter van de Raad van Bestuur, John Caris zal aan de hand van een presentatie een toelichting geven op de gang van zaken over 2007.

Deze presentatie is op de website van de onderneming geplaatst (zie Financiën - Investor Relations - presentaties).

Goedemorgen dames en heren. Ik zal u eerst langs de huidige ontwikkelingen leiden alvorens in te gaan op het verslag van 2007. Wat in de reeds verschenen persberichten heeft gestaan zal ik niet herhalen. Ik wil wel de aandacht vestigen op het feit dat Hombergh/De Pundert Group BV (HHBV) op 26 juni heeft gemeld dat ze de overname van de drukkerijen van Quebecor World Europe hebben afgerond en dat ze tevens in gesprek zijn met de Maury groep in Frankrijk.

In het kort even de highlights van de deal zoals die er is: Er ligt een voorgenomen bod van veertig euro (€ 40) inclusief het dividend over 2007. Dat betekent een premie van achtentwintig procent (28%) ten opzichte van de periode voorafgaande aan het eerste bericht van 13 maart jl.. Het stelt RSDB in staat om de leidende rol te spelen binnen de consolidatie van de Europese grafische industrie. Zeker nu het plan er ligt dit in aanvang met drie groepen te doen.

Zowel de Raad van Bestuur als de Raad van Commissarissen bevelen onder voorbehoud het bod aan. Ook de grootaandeelhouders die samen tachtig komma zeven procent (80,7%) van de uitstaande aandelen vertegenwoordigen hebben toezeggingen gedaan deze ontwikkeling te steunen. Ik wil nu een pauze inlassen en gelegenheid tot vragen geven alvorens dat we verder gaan met de terugblik op 2007. Zijn hier over deze laatste ontwikkelingen eventueel vragen?

De heer Jorna: Mijn vraag is Jorna van de VEB. Ik wil u eigenlijk in één zin complimenteren met de gemaakte keuze die helaas voor u dan in december niet is ondersteund door de aandeelhoudersvergadering. Dat bewijst dat uw strategische keuze in die zin nu navolging vindt. Aan de andere kant heb ik toch wel een gevoel van misschien een gemiste kans. Want hebt u niet na december zitten slapen toen de koers van Quebecor World Europe (QWE) eigenlijk in elkaar klapte. Had u toen niet actie kunnen ondernemen en zelf niet namens ook uw aandeelhouders de leidende rol kunnen pakken tegen een veel lagere prijs. Kon u toen niet voor een veel lagere prijs QWE overnemen en alsnog uw eigen strategie kiezen en zelf aan dat stuur blijven. Dat vind ik toch wel een gemis en ik verwijt u en ook de Raad van Commissarissen in deze toch een bepaalde mate van passiviteit en het maakt mogelijk dat een derde eigenlijk met uw strategie aan de haal gaat en de grote revenuen straks in de toekomst gaat opstrijken.

Voorzitter: Het is niet dezelfde strategie als in december. Dit is de strategie van eenieder die van plan is met drie groepen in Europa het consolidatieproces te starten en de middelen heeft om dat te doen. RSDB is één van die bedrijven met een eigen strategie. Het was altijd mogelijk dat er een derde partij bij zou komen en dat is nu ook gebeurd. Maar het bestuur heeft kosten nog moeite gespaard om te proberen Quebecor over te nemen tot de aandeelhouders het tegenhielden. Daardoor kon een derde partij zich melden.

De heer Jorna: Maar waar het mij om gaat is dat u heeft zitten slapen want u had zelf na december een lager bod uit kunnen brengen.

Voorzitter:

Dat kan volledig worden weerlegd maar eerlijk gezegd gaan we dan weer terug in de geschiedenis en dat lijkt me nu niet aan de orde. Zowel de Raad van Commissarissen als de Raad van Bestuur hebben zeer veel tijd besteed aan het maandenlange proces dat vaak tot midden in de nacht doorging. Uiteindelijk hebben de aandeelhouders de overname tegengesteld en heeft het merendeel van de aandeelhouders een andere route ingezet die wij moesten volgen. Indien u wilt kunnen we tot in detail terug gaan in de geschiedenis maar uiteindelijk zult u moeten beamen dat we alles gedaan hebben in het belang van de aandeelhouders. Zijn er nog meer vragen?

Mr. Rienks: Mijn naam is Rienks en u hebt mij nog niet duidelijk gemaakt hoe het mogelijk is dat iemand anders met dezelfde partij gaat onderhandelen en dat die dan twee tot drie maanden later

hetzelfde kan kopen voor half geld. Het heeft me toch wel erg verbaasd dat dit zomaar opeens mogelijk is. Wat u ook niet duidelijk heeft gemaakt is of als dit allemaal doorgaat we dan straks hetzelfde resultaat krijgen als vorig jaar ook al beoogd was. Want ik heb het idee toch van wel. Dan is dat toch niet een heel andere strategie. Straks wordt dit één heel grote Europese drukkerijgroep met de heer Caris aan het hoofd en vanuit Nederland denk ik toch een heel belangrijke inbreng erin. Dus ik denk dat dit toch hetzelfde resultaat is, weliswaar met een andere aandeelhouder, dan wat we gekregen zouden hebben als het door was gegaan in december. Dus ik zie dat verschil van strategie eigenlijk niet zo.

Voorzitter: Ik denk dat ik dat al uitgelegd heb: de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur hebben de plicht de richting te volgen die de aandeelhouders aangeven en het merendeel van de aandeelhouders hebben een akkoord bereikt met de Bieder die de consolidatie op wil starten. Het spreekt voor zich dat we aandacht moesten besteden aan het voorstel van de Bieder. Zoals u weet hebben wij zorgvuldigheid in acht genomen door een, uit de Raad van Commissarissen samengestelde, subcommissie de onderhandelingen met de Bieder te laten voeren en het contact met die aandeelhouders te laten onderhouden, die dit proces ondersteunden. Doordat de Raad van Bestuur niets van doen had met de day-to-day onderhandelingen met de Bieder kon zij ook niet geconfronteerd raken. Dus naar mijn mening hebben wij, gegeven de omstandigheden, alle maatregelen genomen om de aandeelhouders te beschermen en hun belangen te bevorderen.
Zijn er nog vragen?

Mr. Noten: Mag ik hier iets aan toevoegen? Ik zou u er ook aan willen herinneren dat een onderdeel van de strategie ook nadrukkelijk echt meerdere malen een opdracht is geweest van de aandeelhouders om te onderzoeken in hoeverre een delisting mogelijk was omdat het gewent werd. Het element van de delisting is natuurlijk een onderdeel van dit hele traject. Dat heeft u ook kunnen afleiden uit het feit dat het gaat om een derde partij nu waarmee die consolidatieslag ook wordt gerealiseerd hopelijk. Dat is één punt. Het tweede punt wat ik u toch ook graag wil meegeven is dat u veronderstelt dat sinds de afloop van de vorige AVA waar het bod is afgewezen niets gebeurd is. Dat is niet helemaal waar. Het eerste wat gebeurd is, is dat de markt drastisch veranderd is door het instorten van met name de aandelenkoers van de moedermaatschappij van Quebecor Europe. Dat is één feit. Daardoor kwam deze in een veel kwetsbaardere en afhankelijkere positie. Het had domweg cash nodig. U gaat er in uw vraagstelling van uit dat wij als Board geen enkele actie hebben ondernomen richting Quebecor nadat die koers was ingestort. Dat is een volstrekt onjuiste veronderstelling. En ik ga hier niet precies met u bespreken wat wij vervolgens gedaan hebben, maar wij zijn verder gegaan in gesprekken met Quebecor. Maar vervolgens ontstaat er een nieuwe dynamiek. Er komen meerdere partijen op de markt, want er lag een kwetsbaar bedrijf wat op dat moment een onderdeel in de etalage had staan.

Mr. Jorna: Nog een keer dan de vraag als u dat zo zegt. Het blijkt uw aandeelhouders niet dat u een actieve rol heeft gespeeld. Dat is natuurlijk een kwestie van het spel zoals dat gespeeld moet worden. Het is misschien teveel gevraagd of u dan denkt dat u tegen dezelfde prijs waartegen de investeerder nu QWE overneemt u dat zelf niet had kunnen doen. Want als u dacht dat u de financiering rond kreeg voor tweehonderdvierendertig miljoen (€ 234 mln) had u het zeker rond gekregen voor het veel lagere bedrag waarvoor het nu doorgaat. En het grote voordeel was dat de mensen die in het verleden aandelen van dit bedrijf hebben gekocht ook een kans hadden gemaakt op zeg maar de voordelen die de investeerder ook ziet en uzelf ook zag in uw strategie en zoals de heer Rienks ook aangaf. U had die revenuen in de toekomst veilig kunnen stellen voor uw aandeelhouders. En nu geeft u eigenlijk de toekomst weg voor een bod van veertig euro (€ 40) wat als ik het dan goed begrijp achtentwintig procent (28%) boven die koers van toen lag. Maar die koers is natuurlijk ook fors gedaald in de afgelopen periode. Dus achtentwintig procent (28%) is ook maar een betrekkelijk begrip en zeker als we daar het dividend wat daar nog inzit eigenlijk meenemen. Dus in die zin geeft u eigenlijk een soort toekomstperspectief weg van uw aandeelhouders en dat is jammer.

Mr. Caris: Ik wil heel even toch iets verhelderen. U hebt het over zaken waar wij verder niet op ingaan. Maar het is wel zo dat de betreffende partij weinig vertrouwen had en heeft in de aandeelhouders van RSDB en de slagkracht daarvan. Dat is het enige wat ik daarover wil vertellen.

De aandeelhouders RSDB hebben die partij teleurgesteld in december en dat laat u niet meewegen in het betoog wat u zonet hield.

Mr. Noten: Uiteindelijk gaat het hier om de vraag of dat wat nu voorligt verantwoord is en in het belang van alle stakeholders. Dat oordeel kunnen we nu niet uitspreken, maar wij denken dat wij echt in het belang van de aandeelhouders van RSDB hebben gehandeld gegeven het feit dat hier een bod op tafel ligt waarvan wij denken dat het echt heel behoorlijk is. Dat is een andere afweging. Die moet u zelf maken. Maar dat is uiteindelijk waar het om gaat. Dus wij menen dat wij, als het allemaal doorgaat en het uw goedkeuring krijgt, de consolidatiestrategie kunnen realiseren, dat we een heel mooi bod voor onze aandeelhouders op tafel hebben gelegd en gelijktijdig de wens vervullen van in ieder geval een groot aantal aandeelhouders, uitgesproken meerdere malen tijdens aandeelhoudersvergaderingen, om een delisting te realiseren. Het gaat wat ons betreft uiteindelijk om het resultaat en de vraag of we daarbij alle partijen hebben bediend. En het antwoord daarop luidt wat ons betreft volmondig ja.

Voorzitter: Ik denk dat u moet begrijpen dat de RSDB grootaandeelhouders akkoord zijn gegaan met een bod van € 40 per aandeel en dat pas daarna HHBV met Quebecor is gaan onderhandelen over de prijs. Dus op dat moment was al rekening gehouden met het belang van de aandeelhouders van RSDB. En de onafhankelijke actie die de Raad van Commissarissen volgens u had moeten nemen was nooit mogelijk geweest. Zijn er nog meer vragen? Zo niet dan gaan we over naar agendapunt 3, de terugblik op het jaar 2007.

3: Verslag en jaarrekening 2007

a. Behandeling van het verslag van de Raad van Commissarissen

Er zijn geen vragen m.b.t. dit onderwerp.

b. Behandeling van het verslag van de Raad van Bestuur

Mr. Caris: Ik zal eerst een weergave geven van de Quebecor deal. Dat is toch een belangrijk element dat in 2007 heeft gespeeld. Dat kun je niet onbenoemd laten. Er waren in eerste instantie 3 mogelijke deals. Uiteindelijk is er één deal gepresenteerd en gepubliceerd in december, maar het pad is een wat ander pad geweest zonder daar weer te diep op in te kunnen gaan. Maar men dient zich te realiseren dat ik in die tijd enig bestuurder was en dus die hele omzettingsstrategie vanuit de optiek van waardecreatie voor de aandeelhouders van RSDB heb willen omzetten. Maar er zijn dus een paar deals vooraf geweest. Dat was al zover dat er complete Purchase Agreement's met voorwaarden lagen, die in een zekere nacht getekend zouden worden en uiteindelijk door de tegenpartij niet getekend zijn. Het proces was dus omvangrijker dan gedacht en daardoor hebben we inderdaad behoorlijk wat advieskosten gehad. Het uitvoeren van een Due Diligence, de juridische adviseurs, de accountants, de onderwriting kosten etc, hebben allemaal bijgedragen aan de hoogte van dat bedrag.

Nu ga ik door met de harde realiteit van de markt en van Print Productions. Wat we daar in de resultaten zien is een terugval in Toegevoegde Waarde. Ik hoef niet in herhalingen te vallen want ik vertel al elk jaar hoe de markt in elkaar zit en ik heb al eerder uitspraken gedaan over wat de problemen zijn en hoe die op te lossen zouden zijn. Dat is naar ons idee nog altijd de consolidatieslag die noodzakelijk is. Dat heeft zich ook bewezen door het feit dat er diverse toenaderingen zijn geweest in 2008. Wat RSDB op de kaart heeft gezet in 2007 heeft heel wat los gemaakt in de markt. Dat laat dus zien hoe de industrie zich voelt. Dat gaat niet alleen over drukkerijen. Dat gaat zelfs over leveranciers in dat hele traject die allemaal dezelfde strijd aan het voeren zijn. Of het nu machineleveranciers zijn of papierleveranciers. Men zit gewoon allemaal met hetzelfde euvel als de drukkerijen. Als we dan naar de markt gaan, dan hebben we vorig jaar de koers gevaren om niet alles te pakken aan resultaten en anderen dan ook maar dat plezier te gunnen voor een nog slechtere prijs. Dat heeft er toe geleid dat we inderdaad een stukje marktaandeel verloren hebben. Wat we zien, en dat herhalen we ook al jaren maar het is gewoon niet te veranderen, is dat tijdschriften zich stabiliseren. Persoonlijk maak ik de inschatting, als ik weer in de toekomst durf te kijken dat tijdschriften met een procent of vijf in de komende vijf jaar zullen afnemen als je het hebt over volumes in de markt. Als papierprijshervelingen zoals ze op dit

moment worden aangekondigd doorgaan dan zullen kleine uitgevers het gewoon niet op kunnen brengen. Dan zullen zeker de tijdschriften van de kleinere uit de markt gaan of overgenomen worden of geïntegreerd worden bij andere uitgevers. Als je naar postorderaars gaat kijken, dat hebben we ook al jaren gezegd, dan zullen die hun retailgedrag moeten veranderen. Ze kunnen niet meer met twee catalogi per jaar proberen hun markt te houden of zelfs te laten groeien. Zij zullen dus met meer contactmomenten in het jaar moeten komen en dat is het laatste jaar ook verhevigd in actie gekomen. Het huis-aan-huis drukwerk van retailers zien we nog steeds enigszins toenemen. Dat is wat betreft de markt.

Wat betreft de organisatie: begin vorig jaar hebben we een directeur Diepdruk benoemd en een directeur Offset, mede omdat ik niet meer als voorzitter de tijd had om de operatie aan te sturen. Tevens hebben we de verkoopafdeling en de sales en productie support afdeling die in het hoofdkantoor zaten ondergebracht bij de drukkerijen in Deventer en Utrecht. Dit om kruisbestuivingen te laten plaatsvinden en om met veel meer ondernemerschap in de markt te staan. Op die manier komt techniek en commercie dicht bij elkaar. Dit zijn veranderprocessen die je stilaan ziet groeien en waar we nog best mooie slagen kunnen maken. Verder hebben we een aantal investeringen gedaan: we hebben K6 graveermachines aan zien lopen in Etten-Leur. Dat is gewoon de top van de technologie. We hebben mooie persen in Utrecht en Eindhoven zien aanlopen. We hebben de uitbreiding van Doetinchem ter hand genomen, waarbij we nu in de finale zitten en ik denk dat het pand eind september, om en nabij klaar zal zijn. We hebben ook in 2008, een aantal weken geleden, als aanvulling op dit, een nieuwe pers gekocht voor Doetinchem zodat ze daar weer volledig op to date zijn.

En nu over naar Marketing Communications. Daar zit veel druk op de zaak want in die markt merk je dezelfde concurrentiestrijd. Daar zijn de keuzes ook heel groot. Als we kijken naar de markt dan zie je met alle multimediale ontwikkelingen dat bedrijven niet meer alleen afhankelijk zijn van de massamedia maar dat ze meer multimediaal moet optreden. Voor opdrachtgevers is het van belang klanten te kunnen vasthouden met allerlei acties, metingen en met verschillende benaderingswijzen. Dat betekent dat je veel meer naar mixed media concepten moet gaan om staande te blijven. Als je dan gaat kijken naar de hele onrust in de financiële markten dan heeft dat ook zijn terugslag. Neem bijvoorbeeld ABN-Amro en de opsplitsing daarvan. Los even van de financiële markten maar met name communicatief want ABN-Amro is bijvoorbeeld een klant van ons. Er zijn een heleboel zaken gewoon stopgezet vanwege die ontwikkelingen in de markt omdat ze eerst uit moeten gaan zoeken wat de nieuwe koers gaat worden. En zo zijn er meer projecten helemaal bevroren en geparkeerd.

Wat betreft de operatie hebben we bij Media Partners ook personeelwijzigingen doorgevoerd. Er is een nieuwe directeur benoemd om daar vooral het multimediale denken meer in die groep te krijgen. Ook de back office is geïntegreerd. Er zijn nu drie labels die we naar buiten brengen MediaPartners Interne Communicatie, MediaPartners Loyaliteitscommunicatie en MediaPartners Actiecommunicatie. Verder is 2organize verkocht aan de Signum Group en hebben we einde van het jaar Logic Use verkocht aan Adnovate.

Ik weet niet of er eventueel vragen zijn?

Mr. Jorna: Meneer Caris, mijn naam is Jorna van de VEB. De strategische keuzes die u maakt verwonderen mij eigenlijk. Over het jaar 2007 zegt u: "Wij gunnen die orders die wij langs zien komen en waarbij wij de prijs niet kunnen maken die we in gedachten hebben aan onze concurrenten." In het interview met u in mei of juni wat ik las in Het Financieele Dagblad, gebruikte u de woorden: "Het is oorlog in de markt en wij met onze sterke balans zullen de anderen wel eens even wat laten zien en we gaan er vol voor en wij gaan nu weer voor volume." Dat komt mij een beetje vreemd over. Het ene jaar zegt u: "Volume is niet onze doelstelling; laat maar gaan." En na alle perikelen die geweest zijn wijzigt u uw koers bijna honderdtachtig graden. Wat is daarop uw reactie?

Mr. Caris: Ik wijzig de koers niet honderdtachtig graden. Als u naar dat ene moment in 2007 kijkt heeft u daar misschien gelijk in, maar dat is dus niet de strategie geweest in de voorgaande jaren en vorig jaar. Dat ziet u dus ook terug in de hele resultaatontwikkeling. Het is zo een barre strijd geweest dat we zeker orders hebben laten gaan. En we hebben het niet over veel, want kijk wat de omzet doet, maar we hebben het over bepaalde orders. Wat we nu zeggen is we doen dat dus niet

meer. Dat zijn keuzes die je maakt op dat moment. We hebben gekeken naar het resultaat voor jullie als aandeelhouders en wij hebben daarbij geprobeerd in de markt andere, betere objecten binnen te halen. En wat u dus ziet is dat de terugval in 2007 erger was dan wat wij verwacht hadden. Dan stuur je dus bij. Ik bedoel ik kan krampachtig vasthouden aan iets wat we gedacht hadden uit te voeren en als dat niet helemaal lukt moet je vooral niet krampachtig zijn. Dan moet je wel als ondernemer mee bewegen.

Mr. Jorna: Uw strategie van 2007, gelet op de teruglopende omzet, gelet op allerlei andere factoren en dat u zegt "ik gun "het verlies" aan mijn concurrenten" kan ik heel goed begrijpen. Maar in 2008 gaat u dat in uw strategie wel zeggen, terwijl u aan de andere kant aangeeft dat de markt slechter wordt, de prijzen worden slechter, de prijserosie gaat door et cetera. En dan toch bij een slechtere markt met slechtere factoren die eigenlijk aanleiding waren in 2007 uw strategische keuzes te maken zoals u ze gemaakt heeft, zegt u ondanks die slechtere factoren gooi ik toch eigenlijk de koers om, ik pak alle orders en ik ga op volume?

Mr. Caris: Ja. Inderdaad. Ik kan gaan zitten wachten en nog minder hebben, maar dan loopt het resultaat terug. Daar hebben we allemaal niets aan. Vandaar dat ik zeg dat we gaan vechten op het oorlogsveld met grof geschut. Zo zit dat gewoon.

Mr. Jorna: Als u gaat kijken naar de waarde van RSDB, hoe berekent u dat eigenlijk? Ik heb gelezen dat de ING zoals de heer Noten ook aangaf een verklaring heeft gegeven dat het bod een faire prijs is. Maar wat zou naar uw opinie de waarde van uw bedrijf zijn gelet op de markt? Hebt u de intrinsieke waarde berekend? Kunt u die met ons delen?

Mr. Caris: Ik acht u wijs als VEB. Als u het jaarverslag neemt kunt u dat zo eruit halen.

Mr. Jorna: Dan zegt u gelet op die waarde hebben wij een goed bod?

Mr. Caris: We zitten nu een paar zaken te mixen. Want dit item heeft niets te maken met dit onderwerp. De fairness opinion van de ING komt straks in het biedingsbericht aan de orde en dan wordt die opgelegd. Dit is niet het moment om daar inhoudelijk op in te gaan. Daar hebben we straks een BAVA voor.

Mr. Jorna: Dat is natuurlijk een leuke dooddoener.

Mr. Caris: Maar zo ligt het procedureel wel.

Mr. Jorna: U bent zelf over het bod begonnen. Dan had u het hele onderwerp niet aan moeten snijden.

Mr. Caris: Nee, in dit verhaal heb ik het niet over het bod gehad.

Voorzitter: Ik wil dit even onderbreken want wellicht zitten er mensen te wachten op het volgende onderdeel m.b.t. de financiële informatie en willen daar vragen over stellen.

Mr. Jorna: Ik heb nog wat meer vragen over de inleiding van de heer Caris. Wat betreft de gestegen grondstoffenprijzen zullen papier en inkt wel uw grootste kostenposten zijn en die gaan fors omhoog. De verwachting is dat de papierprijzen ook fors zullen gaan stijgen en dat die ook doorberekend gaan worden. Kunt u ze gelet op de markt niet doorberekenen?

Mr. Caris: Ik denk dat binnen de gehele industrie gezien de overcapaciteit, want dat is de link steeds weer, drukkers inderdaad niet volledig kunnen doorberekenen.

Mr. Jorna: Ik heb daar een vervolgvraag op. Als u ze niet door zou kunnen berekenen en gelet op die moeilijke markt zou u dan zeggen dit is bijna een winstwaarschuwing?

Mr. Caris: Dat hoort u mij niet zeggen. Er zijn ook allerlei andere acties die genomen worden. Er zijn kostenbesparingen en efficiencyverhogingen. Dus nee, zo ver ben ik niet.

Mr. Jorna: U hebt het ook over maatregelen die u zou kunnen treffen in uw landenopstelling, zeker als er een acquisitie zou zijn. Waar moeten we dan aan denken? U gebruikt het woord herschikkingen?

Mr. Caris: Waar gebruik ik dat?

Mr. Jorna: In het interview van het Financieele Dagblad als u zegt: "Als wij breder gaan kijken..."

Mr. Caris: We hebben het dan over de consolidatie. En in die herschikkingen zal inderdaad van alles gebeuren. Consolideren betekent schaalvergroten om te verkleinen. Daar ben ik altijd heel helder over geweest. Ook vorige keer toen een andere collega van u in de vergadering was. Er verdwijnen gewoon bedrijven en mensen uit onze industrie. Dat is wat gaat gebeuren.

Mr. Jorna: Maar het is niet zo dat u zich dan wilt terugtrekken uit bepaalde landen?

Mr. Caris: Nee.

Mr. Jorna: Het is meer dan samenvoegen?

Mr. Caris: Het is eerder, dat heeft u dan gemist maar waar ik altijd helder over ben geweest, dat er een goede footprint moet zijn, een goede positionering van je bedrijven in Europa. Zo ligt dat.

Mr. Jorna: Ik weet niet of het een vraag is die bij de financiën thuishoort, maar u hebt ook aangegeven dat u ESF subsidies, negen komma negen miljoen euro (EUR 9,9 mln) voor twee jaar zou kunnen verwachten. U was daarmee bezig. Kunt u aangeven wat de status van die subsidies is? Zijn ze toegekend of zijn ze niet toegekend?

Mr. Caris: De procedure van toekenning loopt. Er is contact geweest in de afgelopen weken. Maar die procedure loopt nog.

Mr. Jorna: In uw roep om consolidatie in de markt als zijnde het enige redmiddel om de tak van sport drukkerijen overeind te houden, kondigde u ook aan dat u op Europees niveau contacten zou gaan leggen, ook met de mededingingsautoriteiten. Hebt u die al gelegd en zo ja wat waren uit die gesprekken dan de uitkomsten?

Mr. Caris: Ze zijn wel gelegd, want ik zit er aanstaande maandagochtend. Het resultaat kan ik nog niet medelen want ik moet het gesprek nog in. Maar ik zit maandag in Brussel.

Toelichting financiële resultaten (zie ook presentatie AVA www.rsdb.nl - financiën - IR)

Mr. Bouwman: Ik zal u kort toelichten wat er al in het jaarverslag staat met wat woorden hoe de financiële resultaten dit jaar zijn uitgekomen. De headlines zijn eigenlijk helder en die volgen het businessverhaal van John. De volumes zijn licht dalend. Ze zijn niet alleen dalend maar we zien ook dat klanten meer bijgeleverd papier hebben. We zien een continue margedruk. Het is helder waar dat door komt. De overcapaciteit in de markt is daar een grote oorzaak van. Wat wij doen binnen RSDB is een continu verbeteringsproces voeren op kosten. Dat zie je ook weer terug in de cijfers dit jaar. Er hebben toch weer ongeveer honderdveertig (140) mensen de organisatie verlaten en dat zie je in een reductie van de kosten en dat compenseert dan de margedruk iets. Het kenmerk van dit bedrijf is wel een goede operationele cashflow en we kijken erg goed naar de investeringen. In een markt van overcapaciteit kan je niet je historische afschrijvingen investeren want dan help je alleen maar mee om die overcapaciteit te verhogen omdat die machines tegenwoordig technisch steeds beter worden en er meer capaciteit uitkomt. Het bedrijf blijft gezond. Er is een zeer gezonde balans en zeer gezonde ratio's en wij stellen ook voor een stabiel dividend uit te keren. De totale opbrengsten zijn significant omlaag gegaan. Een groot deel daarvan is bijgeleverd papier. Je ziet dus in totaal een toegevoegde waarde-erosie van zestien miljoen euro (€ 16 mln) wat we deels kunnen compenseren door minder mensen in dienst te hebben. De personeelskosten gaan dus iets omlaag. De overige bedrijfskosten worden beïnvloed door de acquisitiekosten van Quebecor en je ziet daar dus een stijging. Overall gaat de EBITDA van

ongeveer tweeënvijftig miljoen euro (€ 52 mln) naar eenenveertig miljoen euro (€ 41 mln). Het bedrijfsresultaat is uiteindelijk zes miljoen euro (€ 6 mln). Dit jaar kent wel een lagere belastingdruk en dat komt doordat de verkoop van deelnemingen belastingvrij is. De nettowinst is vijf komma vier miljoen euro (€ 5,4 mln) versus zeven komma zes miljoen (€ 7,6 mln) vorig jaar. Het is wel belangrijk om even te kijken hoe dat vergelijkt als je die paar grote specials die in het jaarverslag staan genoemd daar even uit haalt. Het bedrijfsresultaat was zes komma drie miljoen (€ 6,3 mln). De advieskosten bedroegen zeven en een half miljoen euro (€ 7,5 mln) en we hebben wat onroerend goed verkocht. Dat is onder andere een pand in Hilversum. Dan heb je een onderliggend bedrijfsresultaat van ongeveer tien komma zeven miljoen euro (€ 10,7 mln). Hetzelfde geldt voor het netto resultaat. Alleen moet je daar dan ook weer de verkoop van de deelnemingen in meenemen en ook de effectieve belastingdruk. Dus als je dan ook datzelfde verhaal doet met de EBITDA, dan zie je dat we onderliggend gaan van een EBITDA van ongeveer eenenveertig miljoen euro (€ 51 mln) naar vijfenveertig miljoen euro (€ 45 mln). Er is nog steeds een dalende trend. Kijken we dan door de jaren heen naar de ratio's, dan kunt u lezen dat onze target van EBITDA over asset values vijftien procent (25 %) bedraagt en de return on capital employed zou boven de tien procent moeten zijn. Dat redden we in deze markt van overcapaciteit niet. Je ziet dat er ongeveer drie procent per jaar aan marge-erosie is en het is helder dat alleen al vanuit dit perspectief de consolidatie omgezet moet kunnen worden want je kunt het verder wel uit de kosten halen door een betere procesbeheersing, maar uiteindelijk moet het toch uit de toplijn komen. De prijzen zullen omhoog moeten. Dit zijn even kort wat ratio's die we ook in ons financieel raamwerk hebben zitten. De net debt over EBITDA is zeer gezond. De EBITDA over rentelasten is heel erg goed en de solvabiliteit is ook zeer ruim. In de genen van RSDB is de focus op kasstroom. De blauwe balken hier zijn de operationele kasstromen, de rode zijn de investeringen. Dat zijn investeringen om de toekomst toch goed in te kunnen. Vorig jaar hadden we een operationele cashflow van vijftig miljoen euro (€ 50 mln) en ongeveer dertig miljoen (€ 30 mln) aan investeringen. Dat heeft ons in staat gesteld om ook weer verder de schuld af te bouwen met ongeveer dertig miljoen euro (€ 30 mln). Een belangrijk element in de operationele cashflow is een mutatie in het werkkapitaal. Daar zit dertig miljoen euro (€ 30 mln) in als je dat ziet versus 2006. Wij hebben een continu programma van verbetering daarin om optima te zoeken ten aanzien van met name debiteuren en voorraden, door sneller te factureren en later te betalen als de leveranciers dat toestaan. Het beeld wordt iets vertekend omdat de Engelsen eind 2006 wat laat hadden betaald. Dat is ongeveer acht miljoen (€ 8 mln). Maar ik denk dat wat we hebben kunnen beheersen hier aan werkkapitaal we hebben gedaan en in die zin denken we dat het een goede performance is. John heeft u al door de investeringen in vaste activa heen genomen. Dat is dertig miljoen euro (€ 30 mln) in verschillende persen in de vellenbedrijven. In Deventer is nog wat naloop van de investeringen. In Etten zijn drie K6-en en in Doetinchem zijn we gestart met een hele transformatie van het bedrijf. Hier ziet u de afname van ongeveer dertig miljoen euro (€ 30 mln) in de schulden. De balans is weinig spannend. Er is een iets verkort balanstotaal en het eigen vermogen is uiteindelijk stabiel gebleven op ongeveer honderdvijfendertig miljoen (€ 135 mln) en we zitten op een schuld van zevenenveertig miljoen (€ 57 mln). Als u dan kijkt naar het eigen vermogen. Dat staat ook helder in het jaarverslag. Er is een gezonde solvabiliteit.

John heeft met u doorgenomen dat we investeringen hebben gedaan. We zullen dit jaar ook verder kijken naar de focus van Utrecht en wij zullen de commerciële organisatie nog scherper aanzetten om die bezettingsgraad te halen, want daar win je het mee in deze markt. Wat betreft kostenreductie hebben we nu één platform. Dat hebben we nu al een tijdje maar we hebben nu weer een nieuwe release van DiMS, dat is ons systeem wat het end-to-end drukproces begeleidt. Dat is een fantastisch systeem en daar is een hoop uit te halen. Dat betekent ook dat je daar verder de processen mee kan optimaliseren. Verdere investeringen zullen ook weer efficiencies met zich meebrengen en wij zullen dus constant bezig zijn met verdere kostenreductie. We blijven ook op het werkkapitaal focussen. Wat betreft debiteuren willen we snel de factuur versturen. We willen optimale voorraaddagen en de crediteuren betalen wanneer je dat kunt oprekken. Dat systeem geeft een ongelooflijke hoeveelheid data. Dat kunnen we beter gebruiken van offer to cash en in de productieaansturing. We zijn druk bezig om die performance cultuur diep in de organisatie te leggen van de vierentwintig honderd (2400) mensen die wij op dit moment in dienst hebben. Wat betreft de investeringen zullen wij op uw geld letten. Dat kunt u als aandeelhouders van ons aannemen. Elke investering wordt zeer nauwkeurig bekeken en dat zullen we in de toekomst ook blijven doen. De andere focus zal de consolidatie zijn die nodig is en uiteindelijk de integratie. Daarmee denk ik dat

ik aan het einde ben van het financiële verhaal. Ik hoop dat het jaarverslag helder was en ik sta open voor vragen.

Mr. Rienks: Mijn naam is Rienks en ik wil graag nog eens wat nader met u bekijken wat er in de kleine lettertjes van het jaarverslag staat, met om te beginnen de verkoop van die panden. Vorig jaar wilde ik weten hoeveel dat pand in Hilversum aan winst zou opleveren en nu staat het samen met een pand in Vlaardingen en weet ik nog niet wat het apart was. En het opmerkelijke is, als ik bij desinvesteringen kijk op bladzijde 56, dan zie ik desinvesteringen in bedrijfsgebouwen en terreinen van honderdvijftigduizend euro (€ 150.000). Dus dat kan ik niet met elkaar in verband brengen.

Mr. Van Gelder: Het pand in Hilversum is verkocht voor vier komma twee miljoen euro (EUR 4,2 mln). Dat is verreweg de grootste moot hieruit. Die panden stonden voor 'held for sale'. Dus die kunt u niet afleiden uit die honderdvijftig duizend euro (€ 150.000). Die boekwaarde was bijna een miljoen op die panden en de opbrengst was vier miljoen. Verder moeten we door deze verschuiving ook kosten maken om operaties op te pakken en naar Deventer te plaatsen. Per saldo komt u dan op dit resultaat.

Mr. Rienks: Dan is Axon nu eindelijk verkocht, maar heeft ons dat nog enig geluk gebracht of zijn we erbij ingeschoten? Dat wilde ik eerder ook al weten en ik kreeg er nooit een antwoord op, want het was nog niet verkocht.

Mr. Van Gelder: Axon was op nul gewaardeerd. Het had een negatieve waarde. We hadden een vijftig procent (50%) belang. Het onderdeel is verkocht en latent komt daar iets van veertig of vijftigduizend pond uit. En verder zijn er geen resultaten.

Mr. Rienks: En twee of drie jaar geleden begon ik nog wel eens over Antok. Ieder jaar opnieuw werd daar verlies gemaakt. Dat kan je dan zien uit de bijdrage van deelnemingen en nu is ons aandeel nog maar achtduizend euro (EUR 8000). Dus het gaat daar de goede kant op. Maar er is toch weer een verlies en de heer Caris legde me eerder al eens uit dat het kwam door die tweedehands pers die daarheen was gebracht en de veranderingen. Maar dat zou dan nu toch goed moeten draaien. Hoe komt het dan dat er nog steeds geen winst in Hongarije gemaakt wordt?

Mr. Caris: Dat is erosie. Ik zit volgende week donderdag in het vliegtuig naar Hongarije. Op dit moment zijn we aan het bekijken wat we daar verder zullen investeren om de marktmogelijkheden die er liggen beter te ontwikkelen.

Mr. Rienks: Maar u ziet het nog steeds met vertrouwen tegemoet? En het past ook in die Europese strategie waar u nu aan werkt? Dus het is toch belangrijk om te houden?

Mr. Caris: Ja.

Mr. Rienks: Dan is de gesegmenteerde informatie ook altijd een aanleiding om heel erg nieuwsgierig te worden. Dat weet u. Vorig jaar heeft u ook wel eens wat uitgelegd over verdwenen orders. Als we nu weer kijken op bladzijde 50 dan zien we als we met name naar die landen kijken dat Nederland ook omlaag is maar dat komt door die margedruk wat u hebt uitgelegd. Maar er zijn ook spectaculaire veranderingen. Als we dan bijvoorbeeld eens kijken naar het Verenigd Koninkrijk. Dat is bijna gehalveerd. Daar bent u dan zeker inderdaad echt grote orders kwijtgeraakt.

Mr. Caris: We zijn daar één grote order kwijtgeraakt. Een weektijdschrift.

Mr. Rienks: Ik zie dat u dat in de Verenigde Staten niet terug heeft kunnen pakken. Daar had u een heleboel omzet uit vroeger met Europese exemplaren van Amerikaanse tijdschriften.

Mr. Caris: Dat is nog steeds zo. We drukken ze nog behalve eentje die we hebben verloren. Maar de rest drukken we nog allemaal. Dus dat geeft gewoon de reflectie van die markt en de ontwikkeling van die tijdschriften. Maar die klanten zijn er nog allemaal.

Mr. Rienks: En als we dan verder naar beneden kijken naar de laatste specificatie helemaal onderaan op bladzijde vijftig dan zien we ook weer leuke getallen en dan blijken er ineens heel weinig verschillen te zijn behalve dan de tijdschriften. Daar bent u ook vijftien procent kwijt.

Mr. Caris: Dat heeft dus onder andere te maken met de opmerking van de heer Bouwman zonet dat papier wordt bijgeleverd wat in het verleden bij ons in de omzet zat. Dus daar zit de verschuiving in.

Mr. Rienks: Er is wat papieromzet weg. Trouwens het papier. Ik vrees dat die bezoekjes die we ieder jaar aan die drukkerij mochten brengen de laatste keer geweest is in Eindhoven vorig jaar in de herfst. Het is niet anders. Ik heb het drie keer mee mogen maken. Maar dat was toch leerzaam. U vertelde daar altijd hoe u met die papierfabrikanten omging. Maar als de klanten het papier mee gaan leveren dan is dat een gunstige ontwikkeling voor u want dan bent u van de risico's af.

Mr. Caris: Ik zie dat anders moet ik heel eerlijk zeggen. Ik zou het toch liever zelf inkopen.

Mr. Jorna: Ik had in het kader van het financiële gedeelte toch nog wel een vraag en dat gaat dan over het dividend wat toegekend is. Toen ik gisterenavond het jaarverslag doornam las ik dat en als de nettowinst elf cent meer is en als dat ook uitgekeerd wordt dan getuigd dat van moed. Applaus, dat zie je niet vaak. Ik ontkom er toch niet aan. Dan neem ik toch dat bod van veertig euro (€ 40) cum dividend in mijn achterhoofd en dan denk ik het zal toch niet zo zijn dat het een sigaar uit eigen doos is. Want het is natuurlijk leuk om u op de borst te slaan en te zeggen we houden het dividendbeleid conform 2006 en kijk eens hoe goed we zijn. Maar aan de andere kant weet je dat er een investeerder is die veertig euro (€ 40) cum dividend biedt. Als dit dividend dan gewoon straks met de prijs verrekend wordt, wat ben ik er dan mee opgeschoten? Of zie ik dat verkeerd?

Mr. Caris: Ik denk dat u het een stukje verkeerd ziet. Want wat wij de voorgaande twee jaar ook hebben gedaan, is dat wij toen ook meer hebben uitbetaald dan conform de formule zou worden toegepast. Dus er is helemaal niet gekeken naar het bod wat er ligt. Er is gekeken naar de strategie van dividenduitkering en die is in stand gehouden.

Mr. Jorna: Dus nogmaals in die zin chapeau. Dat is lovenswaardig. Er is een sterke balans, u neemt het aandeelhoudersbelang mee.

Mr. Caris: Juist.

Mr. Jorna: Perfect. Applaus van de VEB daarvoor. Dat is geen enkel punt. Alleen in deze situatie schieten we eigenlijk met dat dividend nauwelijks wat op want u kunt dan wel zeggen dat bod is dan achtentwintig procent (28%) boven de beurskoers van toen. Alleen als ik die één zesenzeventig (€ 1,76) uit mijn hoofd er vanaf ga trekken dan kom ik niet op die achtentwintig procent (28%). Dus het is eigenlijk jezelf naar buiten performen op een bepaalde manier. Dus zeg maar de krantenkoppen zijn leuk, alleen aan de andere kant moet je er wel doorheen kijken?

Mr. Caris: Dat laat ik aan u.

c. Bespreking en vaststelling van de jaarrekening 2007

Voorzitter: Zijn er vragen over dit rapport? Overeenkomstig de statuten, artikel 16, paragraaf 8, heeft de jaarrekening, inclusief het verslag van de Raad van Commissarissen en de accountantsverklaring (artikel 16, paragraaf 3) ter inzage gelegen op het kantoor van de vennootschap en is beschikbaar geweest op de website van de onderneming. In de jaarrekening is opgenomen de balans per 31 december 2007, het verlies en winstoverzicht over 2007 met toelichting, zoals opgesteld door de Raad van Bestuur en besproken met de Raad van Commissarissen. Zijn er vragen over de jaarrekening? Zo niet, kan ik dan vaststellen dat de jaarrekening is vastgesteld. Kunt u uw hand opsteken als u voor vaststelling van de jaarrekening bent? En nu indien u tegen bent? Aangezien er geen tegenstemmers zijn stel ik hierbij de jaarrekening 2007 vast.

d. Toelichting op en dividend- en reserveringsbeleid

Dan gaan we over naar de uitleg en vaststelling van het dividendbeleid.

Het al jaren gevoerde dividendbeleid heeft u kunnen vinden op pag. 23 van het jaarverslag. Dus 40% van het netto resultaat zou de pay-out voor het gewone aandeel zijn zolang de solvabiliteit voldoet aan de gestelde ondergrens van 30%. Gezien de gezonde financiële situatie waarin RSDB verkeert, zal in afwijking van het hiervoor weergegeven dividendbeleid aan aandeelhouders worden voorgesteld het dividend op het niveau van het boekjaar 2006 te handhaven, hetgeen neerkomt op een pay-out van 106%, te weten € 1,76 per aandeel.

Volgens de statuten is het Bestuur bevoegd met voorafgaande goedkeuring van de Raad van Commissarissen het nettoresultaat geheel of gedeeltelijk te reserveren. Het resterende deel staat ter beschikking van de Algemene Vergadering. Op die basis wordt het dividend vastgesteld door de Aandeelhoudersvergadering.

e. Het dividendvoorstel

Verwijzend naar pag. 23 van het zal RSDB 5.7 miljoen euro als cash dividend uitbetalen. Het dividend wordt hiermee vastgesteld op € 1,76 per gewoon aandeel van € 5,00 nominaal. Kunt u uw hand opsteken als u voor dit dividendvoorstel bent? En nu indien u tegen bent? Aangezien er geen tegenstemmers zijn stel ik hierbij het dividendvoorstel vast.

Het dividend zal vanaf 11 juli 2008 bij de ABN AMRO Bank NV betaalbaar worden gesteld. Houders van gewone aandelen ontvangen het dividend in contanten, na aftrek van 15% dividendbelasting, door tussenkomst van de instelling waar de aandelen zich op 1 juli 2008 na kantoorsluiting in bewaring bevonden. De ex-dividend datum ter uwer informatie tenslotte is 3 juli 2008.

f. Het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur

De voorzitter stelt voor decharge te verlenen aan de leden van de Raad van Bestuur voor het in het boekjaar 2007 gevoerde bestuur en voor de andere werkzaamheden met betrekking tot het boekjaar 2007.

Kunt u uw hand opsteken als u voor decharge bent? En nu indien u tegen bent? Aangezien er geen tegenstemmers zijn stel ik hierbij vast dat decharge verleend is aan de Raad van Bestuur.

g. Het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen

De voorzitter stelt voor decharge te verlenen aan de leden van de Raad van Commissarissen voor hun toezicht met betrekking tot het boekjaar 2007.

Kunt u uw hand opsteken als u voor decharge bent? En nu indien u tegen bent? Aangezien er geen tegenstemmers zijn stel ik hierbij vast dat decharge verleend is aan de Raad van Commissarissen.

4. Samenstelling van de Raad van Commissarissen.

Voorzitter: Aangezien de heer Lugt heeft aangegeven nog maar twee jaar beschikbaar te zijn voor de Raad, hebben wij erover gesproken om terug te gaan naar de oorspronkelijke bezetting van vijf leden van de Raad van Commissarissen. Om het nieuwe lid ruim de tijd te geven om in te kunnen werken, zijn we gestart met het zoeken naar een nieuw lid. Echter gezien de recente ontwikkelingen, hebben we dit zoeken gestaakt.

Volgens rooster zijn nu zowel de heer Lugt, die voor het eerst in 2000 werd benoemd, en de heer Groenen, die voor het eerst in 2004 werd benoemd, aan de beurt om af te treden. Aangezien beiden beschikbaar zijn voor een nieuwe termijn, zou ik u willen vragen om in te stemmen met hun herbenoeming.

Wie is voor?

Mr. Rienks: Ik wilde nog het volgende vragen. Meestal is het in dit soort situaties zo dat als er een overname aan zit te komen er ook informatie wordt gegeven over hoe straks de samenstelling van de Raad van Commissarissen zal zijn. Meestal wil de grootaandeelhouder toch een paar eigen mensen in die raad en zijn er dus afspraken gemaakt wie er blijft en wie er weggaan. Het enige wat u nu zegt is dat u niet meer naar een nieuw lid heeft gezocht. Maar ik zou nu al graag precies willen

weten wat volgens de planning de situatie aan het eind van het jaar is wat betreft de Commissarissen. Zou u dat al kunnen zeggen of rust daar nog geheimhouding op of zo? Want ik neem aan dat die beslissingen wel al genomen zijn.

Voorzitter: Dit is een zaak voor de Bieder dus ik verwijs u naar het Biedingsbericht dat uit zal komen en waarin meer details zullen worden opgenomen. Wij kunnen ons alleen met de lopende zaken bezighouden en daarvoor is het noodzakelijk dat u de heren Lugt en Groenen opnieuw benoemd worden.

Dus graag uw handen omhoog indien u voor bent? En wie is er tegen? Aangezien er geen tegenstemmen zijn, zijn de heren Lugt en Groenen hierbij herbenoemd.

5. Remuneratievoorstel Raad van Commissarissen.

Voorzitter: De remuneratie van de Raad van Commissarissen was het laatst vastgesteld in 2004. Het voorstel dat hier ligt is een gevolg van indexering ten gevolge van industriestandaarden evenals een overeengekomen vergelijking met de peergroup aan de hand van een overzicht van Hay Consultants. Deze wijziging willen we graag ter stemming brengen. Dus graag uw handen omhoog indien u voor bent? En wie is er tegen? Aangezien er geen tegenstemmen zijn, is het remuneratievoorstel hierbij geaccordeerd.

6: Aanvulling op Remuneratiebeleid Raad van Bestuur

Voorzitter: Dit agendapunt heeft te maken met de aanpassing van het remuneratiebeleid van de Raad van Bestuur. Zoals u heeft kunnen lezen in de toelichting op de agenda, hebben wij tijdens onze vorige vergadering in december, toen werd aangegeven dat de honorering van Edwin Bouwman zou bestaan uit een basis salaris plus een korte en een lange termijn incentive, verzuimd toestemming te vragen om de lange termijn incentive te mogen opnemen in het honoreringsbeleid. Deze lange termijn incentive is een bonus die is gebaseerd op een aantal fictieve aandelen die aan het einde van een vooraf vastgestelde periode tegen de op dat moment geldende koers wordt afgerekend.

Zo u hierover uw stem willen uitbrengen?

Mr. Jorna: Ik heb een vraag over uw toekenning van het vaste salaris aan de heer Caris. Dat stijgt van tweehonderdwaalf duizend euro (€ 212.000) in 2005 naar tweehonderdzevenenzestig duizend euro (€ 267.000) in 2006 naar driehonderdzevenenzestig duizend euro (€ 367.000) in 2007. U geeft in uw remuneratiebeleid aan dat u de CAO voor de grafimedia gaat volgen in het kader van de toepassing van het vaste salaris. Een stijging van veertig procent (40%) hebben de medewerkers daar denk ik niet ontvangen. Ook als ik het met het salaris van de heer de Jong ga vergelijken omdat ik me nog kan voorstellen dat er nog een functiewijziging is gekomen in de situatie.

Voorzitter: Ik moet hier helaas kort in zijn want dit heeft niets met dit onderwerp te maken. Agendapunt 6 gaat over het remuneratiebeleid van de heer Edwin Bouwman.

Mr. Jorna: Het is m.i. het hele remuneratiebeleid. Ik kan het ook bij de rondvraag vragen?

Voorzitter: U heeft voldoende gelegenheid gehad deze vragen te stellen bij de bespreking van het jaarverslag. Ik wil graag bij de agenda blijven en verzoek u uw handen op te steken als u voor het remuneratiebeleid van de heer Bouwman bent? En wie is er tegen? Aangezien het overgrote deel van de stemmen voor is, is hierbij het remuneratiebeleid geaccordeerd.

7. Machtiging tot uitgifte van aandelen en beperking of uitsluiting van voorkeursrecht

Wij vragen u nu het bestuur als orgaan aan te wijzen dat voor een periode eindigend op 31 december 2009 (behoudens verlenging door deze vergadering) bevoegd is om, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot uitgifte van gewone aandelen tot een aantal gelijk aan tien procent van het thans geplaatste kapitaal, tot het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen en tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten, niet meer dan 10% van het huidige aandeelkapitaal betreffend. Deze bevoegdheid geldt tevens voor alle preferente aandelen in het maatschappelijk kapitaal van de vennootschap, met dien verstande dat het aantal uitstaande

aandelen nimmer meer kan bedragen dan het aantal uitstaande gewone aandelen verminderd met één.

Graag uw hand opsteken als u voor bent? En wie is er tegen? Aangezien er geen tegenstemmen zijn is dit agendapunt geaccordeerd.

8. Machtiging tot verkrijging van de vennootschap van eigen aandelen of certificaten daarvan

Voorgesteld wordt de Raad van Bestuur opnieuw voor de duur van 18 maanden te machtigen volgestorte aandelen in het kapitaal van de vennootschap zelf of certificaten daarvan tot het wettelijke en statutair toegestane maximum anders dan om niet, door welke wijze van eigendomsverkrijging dan ook, te verkrijgen tegen een prijs die ten hoogste 15% afwijkt van de hoogste dan wel de laagste prijs waarvoor aandelen van de desbetreffende soort in de vennootschap per de datum waarop de overeenkomst tot verkrijging wordt gesloten, te Amsterdam ter beurse worden verhandeld.

Graag uw hand opsteken als u voor bent? En wie is er tegen? Aangezien er geen tegenstemmen zijn is dit agendapunt geaccordeerd.

9. Rondvraag

Voorzitter: Zijn er vragen voor de rondvraag?

Mr. Jorna: Dan de vraag die ik net niet mocht stellen over de vaststelling van het vaste salaris van de heer Caris. Kunt u een toelichting geven hoe u bent gekomen tot een stijging van veertig procent (40 %) ten opzichte van 2006? Als dat tezamen hangt met de wijziging van functies, wat een antwoord zou kunnen zijn, dan wil ik er toch op wijzen dat het salaris in verhouding met het salaris van de heer de Jong in 2005 toch met zestien procent is gestegen en dat het niet conform uw eigen beleid is als u zich aan wilt sluiten bij de CAO van de grafimedia.

Dhr Lugt: Deze verheugende vraag mag ik beantwoorden. Het is zo dat wij met de komst van de heer Bouwman het hele remuneratiebeleid nog eens een keertje op een rijtje hebben gezet. U hebt vorige keer bij het verklaren van het salaris van de heer Bouwman gezien dat er drie aspecten inzitten: het vaste salaris, de korte termijn bonus en de lange termijn bonus. We hebben ons bij die gelegenheid weer helemaal gefocust op de hele salaris enquête van vergelijkbare bedrijven. We hebben gewoon gesteld dat we op de mediaan willen honoreren. Als zodanig is dit vaste salaris eruit gekomen en dat dit hoger is dan de heer de Jong en hoger dan het voormalige salaris van de heer Caris, overigens is dit laatste begrijpelijk gezien zijn zwaardere verantwoordelijkheid, is een feit van marktwerking. Je kunt daar blij mee zijn. Zelf ben ik het niet moet ik heel eerlijk zeggen, want met name de koppeling aan CAO's is iets wat mij na aan het hart ligt, maar we moeten gewoon buigen voor de feitelijkheden. De aanleiding van dit agendapunt is eigenlijk de aard van de vorige aandeelhoudersvergadering. Die was nogal roerig gezien het feit dat wij allerlei plannen hadden die afgestemd zijn. Daardoor zijn wij gewoon vergeten om ook toestemming te vragen voor dit beleid. Vandaar dat u terecht zegt: "U mag dat probleem in eigen kring zoeken." Dat is juist. Wij zijn daar fout geweest. We hebben wel voor de heer Bouwman alle aspecten ingevoerd en gevraagd. Ten aanzien van alleen de lange termijn bonus zijn wij vergeten voor de heer Caris dat mee te nemen. De gedachte achter de lange termijn bonus is dat je in hele roerige tijden er prijs op stelt om je team bij elkaar te houden. Want er is natuurlijk veel vraag naar management op dit vlak en wij zouden graag in de komende vier jaar met dat team doorgaan. Dat was onze insteek. Dus, ja, de salarisverhoging is hoog, de stijging is hoog. Ik vrees dat marktwerking daar een heel belangrijk aspect in speelt. Voor de lange termijn bonus hebben wij de vorige keer geen toestemming gevraagd. Wij bieden daar onze verontschuldiging voor aan, maar het is er gewoon tussendoor geschoten. We hebben toen wel verklaard hoe het systeem in elkaar zit ten aanzien van de honorering van de heer Bouwman. Dat is natuurlijk hetzelfde systeem omdat dat de basis vormt voor het totale beloningsbeleid van RSDB. Is dat een antwoord op uw vraag?

Mr. Jorna: Ik wil u in eerste instantie bedanken voor de uitvoerigheid van uw antwoord en de correctheid waarop u dat doet. Ik wilde de voorzitter ook de mogelijkheid geven want u geeft zelf aan dat in uw remuneratiebeleid staat dat u het vaste salaris koppelt aan de CAO. Ik onderschrijf

uw argumenten. Wil je een goed team houden, wil je goede mensen houden dan is de mediaan een vaak geuit meetinstrument. Alleen dan moet u wel aan uw aandeelhouders een wijziging van uw remuneratie voorleggen. Als u zo expliciet opschrijft dat het gekoppeld is aan en u gaat er nu van afwijken dan moet u de wijziging op dat remuneratiebeleid voorleggen. Bij punt 6 had uw voorzitter dat mee kunnen nemen in een gebaar van “bij de heer Bouwman hebben we wat vergeten”. Ik gun het hem van harte, en hij plukt daar straks de vruchten van. U had dat bij de heer Caris ook kunnen doen. Nu doet u dus iets wat niet kan. U zondigt tegen uw eigen remuneratiebeleid want u omschrijft het heel strikt.

Dhr Lugt: Misschien is het dan te eng beschreven. De essentie is dit. Wij hebben het vaste salaris vastgesteld en het is een salaris dat geldt voor een aantal jaren. Dat is in dit geval twee jaren. En in die tijd volgen wij de CAO voor dat vaste deel om niet achter te lopen. Laat ik het zo formuleren. Qua dat aspect volgen we de CAO. Voor die andere aspecten is het voor de rekening en het risico van de betrokkenen.

Mr. Jorna: Maar het punt is, maar dat is denk ik door mij niet helder naar voren gebracht, het is niet de variabele beloning waar u die vrijheid uiteraard heeft en waar u dus op kunt afwijken. Nee, u wijkt af van uw eigen remuneratie op het vaste gedeelte. Dat vaste gedeelte ziet u heel fors omhoog gaan en meer als de CAO.

Dhr Lugt: Richard, misschien wil jij daar nog wat over vertellen? (Richard vd Berg is Directeur HRM van RSDB).

Dhr van den Berg: Ik wil daar best antwoord op geven. Het remuneratiebeleid geeft aan dat wij altijd toetsen met de markt door middel van het onderzoek van Hay Consultants. Dat is een van de eerste regels die daarin staat. Daarnaast volgen wij voor de verhoging van het vaste salaris de CAO voor de grafimedia. Het staat duidelijk beschreven. Dus het is gewoon een vervolg op het bestaande beleid.

Mr. Jorna: Daar ben ik het toch niet mee eens. Gelet op de woorden dat u zelf zegt: “Wij volgen de markt.” Dat is prima als algemeen beleid en dat kunt u doen in uw variabel gedeelte bij zowel de long als de short incentives. Maar het vaste gedeelte koppelt u in uw remuneratiebeleid heel duidelijk aan de CAO.

Dhr van den Berg: Dat is de ontwikkeling van het vaste gedeelte, maar de start is natuurlijk gebaseerd op de markt. Wij toetsen naar de markt en vervolgens in de periode dat het arbeidscontract geldig is volgen we de ontwikkeling van de CAO.

Mr. Noten: En dat doen we ook sinds de heer Bouwman vierjaarlijks, exact conform de code Tabaksblad, benoemd is. Volgens mij staat het er ook echt gewoon letterlijk. We toetsen de hele mediaan voor alle duidelijkheid. Dat is de norm. Niet daarboven, maar de mediaan. Gedurende die periode volgen we conform de Grafimedia. Zo werkt die. En omdat we ook vierjaarlijkse contracten hebben, wat u ook graag wilt natuurlijk, betekent dat ook dat je vierjaarlijks weer opnieuw moet gaan kijken wat de nieuwe norm, het vertrekpunt wordt. En daarvan hebben we gezegd dat is de hele mediaan. Ik vind dat we het eigenlijk gewoon conform beleid doen met uitzondering van de long term incentive met betrekking tot de heer Caris wat gewoon stom is. Maar anders moeten we het er tijdens de koffie nog maar even over hebben.

Voorzitter: Zijn er nog andere vragen?

10. Sluiting

Zo niet dan sluit ik hierbij deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Hartelijk dank voor uw aanwezigheid.