WOORDELIJKE TEKST VAN DE NOTULEN
VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN
KONINKLIJKE REESINK N.V.
GEHOUDEN OP 23 MEI 2012, AANVANG 14.00, TE APELDOORN

1. Opening

Voorzitter
Dames en heren, hartelijk welkom. Ik open de vergadering.
Op 7 mei 2013 is de oproeping voor deze vergadering verschenen in het Financieel Dagblad. Op 6 mei zijn de aandeelhouders, die in het register staan ingeschreven, op de voorgeschreven wijze opgeroepen. Voldaan is aan de statutaire vereisten voor het bijeenroepen van deze vergadering, zodat er op dit moment rechtsgeldige besluiten genomen kunnen worden. Bij de oproeping van deze vergadering is meegedeeld dat de toelichting op de agenda, het jaarverslag, de jaarrekening, het rapport Stichting Administratiekantoor van de Aandelen Reesink, ter inzage liggen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank N.V.

De volmachten, krachtens welke aandeelhouders en/of houders van certificaten deze vergadering worden vertegenwoordigd, zijn bij aanvang van de vergadering getoond. De Stichting Administratiekantoor van de Aandelen Reesink heeft een volmacht afgegeven waardoor certificaathouders, die ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd zijn, het stemrecht kunnen uitoefenen ter zake van de met de betreffende certificaten corresponderende aandelen. Zodra bekend wordt uit de presentielijst hoeveel aandeelhouders aanwezig of vertegenwoordigd zijn en hoeveel stemmen zij kunnen uitbrengen en tevens hoeveel certificaathouders aanwezig zijn, of vertegenwoordigd, dan zal ik u dat meedelen.

Tevens deel ik u mee dat een aantal personen is uitgenodigd om deze vergadering als toehoorder bij te wonen, waartegen uwerzijds, neem ik aan, geen bezwaar bestaat. Het betreft onder andere leden van de Centrale Ondernemingsraad, alsmede enkele representanten van de directie, dan wel het management van onze bedrijven, of bedrijven waarin wij participeren.

Welkom aan de accountant van de vennootschap onder wiens verantwoordelijkheid de goedkeurende verklaring met de jaarrekening 2012 is afgegeven, te weten de heer Jansman, die ook nog aan het woord zal komen. Hem kan ter vergadering worden gevraagd nadere informatie te verstrekken en hij zal zelf ook een exposé geven over zijn controleopdracht.

Van het verhandelen in de vergadering zullen notulen worden gemaakt en krachtens artikel 19 lid 2 van de statuten wordt door de voorzitter, in mijn persoon, mevrouw Mr M. Grondhuis tot secretaris aangewezen. En die zit daar en volledigheidshalve merk ik op

dat ten behoeve van de notulen een bandopname van deze vergadering wordt gemaakt en deze zal tevens op de website worden geplaatst.

Stemming zal plaatsvinden bij acclamatie. Personen die tegen een voorstel wensen te stemmen, dan wel zich van stemming wensen te onthouden, verzoek ik daarom vriendelijk bij dit betreffende voorstel aan te geven door of uw hand op te steken, uw naam te noemen en ten behoeve van wie u tegen het voorstel stemt, dan wel zich van stemming onthoudt, alsmede het aantal aandelen waarvoor u deze stemmen uitbrengt.

Ik verzoek, ten behoeve van de verstaanbaarheid, uw vragen te stellen via de microfoon en voor het stellen van uw vraag u uw naam te noemen voor het verslag. En of u uw telefoon straks weer wilt aanzetten.

Dan ga ik over naar punt 2: het verslag van de directie.

De heer L.J. Posch
Mijn naam is Posch. Ik heb een puntje dat ik denk van de orde is. Het gaat over de verslaglegging van deze vergaderingen. Ik heb bij mij de notulen. Op bladzijde 23 daarvan, van de notulen van vorig jaar, staat dat de voorzitter constateert dat geen van de aanwezigen heeft tegen gestemd en dat de jaarrekening derhalve met algemene stemmen aangenomen is. De geluidsband die op de website staat, heb ik teruggeluisterd. Deze constatering is met geen mogelijkheid terug te vinden op de band. Ik vrees derhalve, als vennootschapsrechtjurist maak ik me daar zorgen over, dat dat besluit niet genomen is en dat daardoor ook de besluiten die daarop voortborduren, namelijk de winstbestemming van vorig jaar, maar ook, en misschien moet u achter de tafel zich daar ook zorgen om maken, de decharge van de bestuurders en commissarissen niet heeft plaatsgevonden. Krachtens de statuten vindt die pas na vaststelling van de jaarrekening plaats. Ik zou willen vragen of u eenzelfde discrepantie heeft ontdekt en, zo die er is, dat dat niet gerepareerd zou moeten worden. Maar ja ik zou zeggen dat de band en de notulen toch in lijn moeten zijn.

Voorzitter
Daar hebt u volkomen gelijk in. We zullen erop letten dat het in dit geval wel goed gebeuren zal. Ik zal heel duidelijk, luid en duidelijk, concluderen straks.

De heer Posch
Ja, maar dan ten aanzien van het punt dat mogelijk het besluit 'Vaststelling jaarrekening' - en dit is toch waar de jaarvergadering omheen wordt georganiseerd -, als dat besluit niet genomen is, dan heeft dat wel consequenties. Ik heb de geluidsband wel bij me. Ik kan het u dat straks laten horen. Het is misschien gekomen vorig jaar door een vraag van de heer Lemstra, die preludeerde op het punt dat na de jaarrekening kwam. Men is daar, zo hoor ik het terug op de band, over gaan doorpraten, maar naar mijn mening kan je echt niet zeggen dat de jaarrekening van Koninklijke Reesink van vorig jaar is vastgesteld door de AvA.

Voorzitter
Ja, we waren er allemaal bij vorig jaar. Dat scheelt. Dus wat dat betreft, mag het zo zijn. Ik kan het nu niet beoordelen. Ik zal het ook terug moeten luisteren, maar ik kan me niet voorstellen dat we vorig jaar daar in totale onwetendheid uiteen zijn gegaan, zonder dat we dit feit hebben vastgesteld.

De heer Posch
Ja, nou ja. Ik denk dat het wel de moeite loont om daar enige aandacht aan te besteden. Nogmaals, uw decharge is daarvan, naar mijn mening, ook afhankelijk.

Voorzitter
Dat is volstrekt duidelijk en we zullen daar aandacht aan besteden. Dank u wel. Dat was het punt van orde.
Dan gaan we nu over naar het verslag van de directie.

De heer B.J. ten Doeschate
Meneer de voorzitter, misschien mag ik daar op inhaken, want nu u toch de ruimte biedt om over het verslag van vorig jaar te praten. Ik heb u een e-mail gestuurd, met opmerkingen over het concept. Er staat onder andere een passage in over de gang van zaken met Apeldoorn en wat toen speelde rond de rapportage van professor Joling. Daar ben ik geciteerd op een wijze die absoluut niet klopt, die u wel uit de wind houdt, maar die klopt niet. Ik heb opmerkingen gemaakt. Die zijn compleet genegeerd. Desondanks zijn die notulen vastgesteld. En ik heb overigens ook, maar ik vond het zelf, dacht ik moet ik daar nu iets van gaan zeggen als ex-directeur. Het viel me ook op, want het viel ook aan de redactie op, dat u constateert zo uitdrukkelijk in de notulen als voorzitter dat die jaarrekening wel is vastgesteld. Toen ik de band afluisterde viel mij precies hetzelfde op. Ik vind het een hele rare vertoning dat we nu verder moeten met een nieuwe jaarrekening, terwijl de oude niet is vastgesteld. Misschien wil de accountant zich er straks over uitlaten. Maar ik wil toch opmerken dat u er werkelijk blijk van geeft, een paar opeenvolgende jaren al, dat u de notulen gewoon niet in lijn met het besprokene in de vergadering toch steeds weer vaststelt. Mag ik dus voorstellen dat de accountant zich uitlaat over het feit dat we hier praten over een opvolgende jaarrekening, terwijl de vorige niet is vastgesteld. Ik ben het met de vorige spreker helemaal eens.
Verder zou ik ervoor willen pleiten dat u de volgende vergadering de notulen in de opvolgende vergadering aan bod stelt, want ik geef u nogmaals in overweging om mijn e-mails na te kijken. U geeft er steeds weer blijk van dat u, niet in lijn met het besprokene, toch uw eigen zegje in het papier verwerkt. Dank u wel.

Voorzitter
Dank u wel. De heer Jansman heeft u behoefte om hier op in te gaan? Wij zullen nog zorgvuldiger, meneer Ten Doeschate, deze notulen maken, zodat zo het verwijt al doel treft, dit volgend jaar in ieder geval niet aan de orde zal zijn. We zullen daar op letten en ik zal duidelijk spreken. Misschien is het het beste dat we het verslag in die zin, maar

zoveel mogelijk woordelijk overnemen, wanneer het gaat om passages, die in dat opzicht dat verlangen.

Ik ga over nu naar punt 2: Verslag van de directie. Het woord is aan de heer Van der Scheer.

2. Verslag van de directie

De heer G. van der Scheer
Voorzitter, dank u wel. Beste mensen, van mijn kant ook hartelijk welkom hier op deze AvA. Ik wil u graag meenemen door ons jaarverslag, met een review over het afgelopen jaar. Ik zal u ook meenemen over de strategie, de toekomstige strategie, en ik zal u ook meenemen in de vooruitzichten voor 2013.

Ik wil graag beginnen met een review over het afgelopen jaar. En dan moet ik even kijken hoe het technisch werkt. Dan begin ik met de marktontwikkelingen en de kernpunten in het groene segment. Afgelopen jaar, 2012, heeft zich met name in het groene segment gekenschetst door een verschil in rentabiliteit bij onze klanten. Als ik kijk naar de akkerbouwers, die hebben een bijzonder goed jaar achter de rug, met goede prijzen voor de aardappelen, en voor de uien en ook voor de granen. De markt in dat segment was goed afgelopen jaar. Juist bij de melkveehouders hebben we te maken gehad afgelopen jaar met een daling van het inkomen door de prijsstijgingen, vervoerkosten en een lagere melkprijs. Dat heeft bij een aantal veebedrijven, melkveehouderijen, een liquiditeitsprobleem opgeleverd en dat hebben wij teruggevonden in onze investeringsbereidheid bij onze bedrijven, met name bij de bedrijven die gericht waren op de melkveehouderij. Als je kijkt naar de totale markt in Europa, die was wel goed. De markt voor landbouwmachines en tractoren in Nederland bleef echter duidelijk achter bij de rest van Europa. Een andere belangrijke doelgroep in het groene segment, de loonwerkers, die hadden een krapte aan liquiditeit. De meeste bedrijven, als je de rapportages ook ziet, die hebben in het afgelopen jaar verlies geleden en hadden ook een verminderde investeringsbereidheid. Kijkende hoe heeft ons groene segment zich in die markt kunnen handhaven. Op tweeërlei manieren. We hebben een stijging van marktaandeel op bijna alle fronten gerealiseerd. We hebben succes gehad met de voorwaartse integratie, die we vorig jaar ook aangekondigd hebben, en met dealerparticipatie, die zich vertaald hebben in een aantal goede bedrijven die behoorlijk hebben bijgedragen aan de omzetgroei. Ik noem dan met name ook Bruggeman. We zijn in België van start gegaan met Packo & Heybroek, een combinatie van Packo, die bekend is in de Belgische markt, met de sterke merken van Heybroek, zoals onder andere Toro, die gezamenlijk nu optrekken in de Belgische markt. Dat is heel goed ontvangen. We hebben ook een overname gehad van de Kemp Groep, specialist in machines voor grondverzet, en geconsolideerd in onze balans vanaf 8 mei 2012 en heeft vorig jaar een goede bijdrage geleverd aan het resultaat. We hebben u uitgenodigd voor een bedrijfsbezoek bij Kemp, afgelopen jaar. Daar hebben

ook velen van u gebruik van gemaakt. En u heeft zelf ook de toelichting van de heer Kemp gezien op zijn business model.

We hebben vorig jaar de overname aangekondigd van Van Driel. Daar kom ik straks nog even verder op terug. En we hebben ook een aankondiging gedaan over een joint venture voor de Kazachstaanse markt met CT Agro GmbH. Daar kom ik later ook nog even bij u op terug.

Het industriële segment zagen we duidelijk dat er een, de ontwikkeling in de bouw slecht was. Absoluut geen verbetering, maar, sterker nog, een verdere verslechtering, terwijl de staalprijzen wel op een hoog niveau blijven, want u weet Reesink Staal en NSU toen waren de bedrijven die het meest geraakt worden door de bouw. En waarbij je zag dat het volume heel sterk dalend was naar de staalprijs doordat mondiale vraag nog steeds op een hoog niveau bleven, hadden die bedrijven het daar best erg zwaar mee. Het heeft erin geresulteerd dat wij vorig jaar, zoals we uitgebreid ook gecommuniceerd hebben, de staalactiviteiten geconcentreerd hebben in Zutphen, omdat het kritische volume uiteindelijk zover daalde dat we zeggen om twee bedrijven in de lucht te houden dat kunnen we beter maar niet meer doen. Laten we alles concentreren in Zutphen. Daar hebben we ook het bewerkingscentrum en vanuit Zutphen Nederland dan gaan bedienen, en ook nog een stukje België. Ik weet dat dat logistiek gezien niet helemaal de meest ideale oplossing is, maar je moet voldoende volume houden om een vestiging open te houden. We hebben ook Stalutech verkocht. Een wat kleiner bedrijf waarvan we gezien hebben dat dat bedrijf bij ons stand alone niet voldoende zou kunnen bijdragen in de toekomst. We hebben gekeken naar andere mogelijkheden in de markt om het bedrijf te vergroten. Die vonden we gelijk niet en dus hebben we het aan een partner verkocht en die is daarmee doorgegaan. Wat we ook gezien hebben, dat we het beleid dat we ingezet hadden om bij Reesink Staal meer richting de industrie op te schuiven dat dat best een positief effect heeft gehad, maar dit kon het verlies van de tonnage bij de bouwgerelateerde afnemers nog onvoldoende compenseren. En we hebben ook gezien dat bij Safety Centre International, onze dochter die met name sterk is in persoonlijke beschermingsmiddelen en schoenen, toch ook wel wat te doen had met de slechte marktomstandigheden.

Dan een segment waar ik eigenlijk normaal gesproken niet zoveel meer had over willen zeggen. Dat is het doe-het-zelf-segment. U weet, en we hebben het er uitgebreid in de jaarvergadering over gehad, de AvA's, dat wij gezegd hebben we gaan focussen op twee segmenten, zowel het groene segment als het industriële segment en we trekken ons langzamerhand terug uit het doe-het-zelf-segment. Toch heeft ons het doe-het-zelf-segment vorig jaar toch behoorlijk geraakt. Als ik kijk naar de conjuncturele ontwikkeling in de doe-het-zelfmarkt in de afgelopen jaren, dan zag je een hele zwakke huizenmarkt. En u weet, elk nieuwbouwhuis betekent, genereert, vijf verhuizingen. Bij elke verhuizing wordt er gemiddeld EUR 2.000 bij een doe-het-zelfzaak besteed. Van een markt van 80.000 woningen, nieuwbouwwoningen in 2008, zijn we teruggezakt naar nog geen 20.000. U kunt nagaan wat dit betekent voor de doe-het-zelfmarkt. De hardste klappen

zijn gevallen met name in de breedpakketzaken en in de ijzerwarenzaken. Met name dat segment waar Reesink vanuit het verleden altijd sterk was. Die zijn echt hard geraakt met dalingen van 34%. En als u weet dat bijvoorbeeld van de 400 winkels, die een van onze grootste klanten heeft, er 100 winkels onder water staan, die het water aan de lippen staan, dan weet u hoe de situatie in de doe-het-zelfmarkt is. Die doe-het-zelfmarkt moest dus opnieuw ingezet, geherstructureerd, worden. Dat hebben we ook afgelopen jaar gezien. Dat is ook bij THR gebeurd. Er is meer aandacht voor inkoop, er is meer aandacht voor logistiek, er is meer aandacht voor het ontwikkelen van formules of terugbrengen van formules. Ook dat zie je en je ziet dat de noodzakelijke schaalvergrotingen moeten worden toegepast.

Een toekomst voor onszelf, stand alone, was ook uitermate somber geweest, als we dat niet binnen THR hadden georganiseerd. U weet dat wij een gemiddelde omzet deden bij Reesink in de doe-het-zelf de laatste jaren, in 2008 en 2009, van EUR 45.000.000. Als u daar die 33% / 34% vanaf haalt dan hadden we nog geen EUR 30.000.000 overgehouden. Sterker nog, we hadden te maken gehad met een margeverlies van meer dan EUR 3.800.000 en dat op een business die voor ons op dat moment al niet rendeerde. We hadden te maken gehad met een leegstand van ons distributiecentrum in Apeldoorn, omdat we dit nooit in de been hadden kunnen houden. Om terug te komen op onze deelneming in THR. Wat heeft dat betekent voor THR? Heel veel. THR zat midden in een integratieproces van drie magazijnen terug naar twee magazijnen en dan zo geraakt worden door de markt en ook nog eens een keer door implementatieperikelen, die niet goed gelopen zijn, en waar uiteindelijk ook de directie zijn verantwoordelijkheid voor heeft genomen binnen THR, maar waar je wel mee te maken hebt als aandeelhouder. We zien wel dat THR teruggegaan is van inmiddels nu 320 man naar 220 medewerkers. Dat is dus een forse sanering geweest. We hebben te maken gehad daardoor, omdat THR het heel zwaar had de afgelopen jaren, dik in het verlies kwam, met een volledige afwaardering van onze deelnemingswaarde en de leningen. We hebben ook als aandeelhouders gezegd van wil je dit bedrijf toch toekomst geven, dan zul je wat aan de huur moeten doen. Inmiddels weet u ook, als u de onroerend goed markt bekijkt, dat dat ook zal moeten. We hadden een riante huur van EUR 2.100.000. Die hebben we teruggebracht inmiddels naar EUR 1.800.000. We hebben ook het distributiecentrum moeten afwaarderen in onze onroerend goed portefeuille met EUR 2.300.000. Dan kijkende, hoe ga je nu verder met THR. Hoe gaan wij als aandeelhouders nu verder met THR? We hebben THR nu zo gestructureerd dat er, met een veel lagere begroting en een heel andere kostenstructuur, dit jaar in elk geval een positieve cashflow uitkomt. We hebben het gevoel dat de onderneming nu klaar staat, klaar staat voor een markt die er op een hele andere manier uitziet dan drie jaar geleden. Wat wij ook zien inmiddels, dat er kleinere partijen ons benaderen en zeggen wil je voor ons de distributie doen. We zien toch dat je het op dit moment goed hebt ingericht. We proberen, ook voor de medewerkers, natuurlijk de arbeidsplaatsen die er nu zijn zoveel mogelijk te behouden. Het genereert voor ons nog steeds een constante huurstroom. Natuurlijk, THR in deze marktomstandigheden kijkt ook om zich heen en praat ook met andere partijen kijkende naar mogelijke andere consolidatiemogelijkheden. Daar zal THR zeker nog niet het

laatste gesprek over gevoerd hebben. Maar wij hebben als Reesink wel gezegd: "*Wij willen niet daadwerkelijk actief bij die verdere consolidatie betrokken worden.*" Voor ons is van belang dat er een constante huurstroom uit het gebouw hebben en dat we in de toekomst met beleid onze deelneming verder kunnen afbouwen, waardoor we beter kunnen focussen op de twee segmenten. Als je kijkt en tot een conclusie komt voor THR dan zeg ik: "Weliswaar zijn we zwaar geraakt door de gang van zaken binnen THR en met de markt, maar door de krachtenbundeling zijn we wel, hebben we erger kunnen voorkomen." Ik ga er straks als er vragen over zijn nog wel verder op in.

Ik ga nu eerst het woord geven aan de heer Gerwin Linnenbank, die het financiële gedeelte met u behandelt. Daarna kom ik weer terug en daarna is er ook gelegenheid om vragen te stellen. Gerwin?

De heer G.T.M. Linnenbank
Gerrit bedankt. Ja, ik heb een paar slides voor het financiële gedeelte. De eerste, de netto-omzet per segment, in miljoenen euro's weergegeven. Het groene is uiteraard het groene segment. Het blauwe geeft het industriële segment aan. In 2011 zien we nog een heel klein puntje. Dat waren de eerste anderhalve maand van de doe-het-zelf. Voor de rest zien we ontwikkelingen dat het groene stuk wat groter is geworden. Ik heb zometeen nog een slide waarop we de stappen van het groene en blauwe segment nog even weergegeven hebben. Een nadere detaillering geef ik u zo.
De volgende is het geografische. Hier zie je wel de impact ook van de voeging van Kemp in 2012. Het blok Belgisch, de omzet in België, is gestegen van EUR 25.000.000 naar EUR 36.100.000. Duitsland - en dat is met name wat afzet wat Kamps de Wild realiseert voor silagewagens - is het blok vrij stabiel gebleven. Het Nederlandse blok is stabiel gebleven. We hebben de voeging van Kemp gehad, maar we zien ook een daling van met name de omzet in het industriële segment.

Ik behandel deze twee even wat sneller dan normaal, want we hebben voor deze presentatie hier een wat nieuwe slide erin waar we aangegeven hebben hoe de autonome omzet zich ontwikkeld heeft. We beginnen links met 2011: EUR 173.000.000, waarvan EUR 5.000.000 voor de doe-het-zelf. Dus dan hebben we een organische omzet van EUR 168.000.000 in 2011. Dan gaan we naar 2012. Dan zeggen we, we hebben een organische groei van EUR 8.000.000 gehad in het groene segment, een daling van EUR 10.000.000 in het industriële segment. Dus organisch is de omzet van EUR 168.000.000 in 2011 gedaald naar EUR 166.000.000 in 2012. Een daling van 1%. De voeging van Kemp, de acquisitie, bracht een omzet van EUR 19.000.000 en eindigde dus op EUR 185.000.000, waar we in 2012 gerapporteerd hebben. Daarmee heb ik dus eigenlijk ook de bovenste regel van de winst- en verliesrekening al toegelicht. We hebben dus hier een stijging van 7%. We hebben net dus gezien, deels door de voeging van Kemp, een autonome daling van 1%. Hoe vertaalt zich dat op het bruto-omzetresultaat? Autonoom een daling van 0,8%. Autonoom groeide het groene segment met 7% en een halvering van het bruto-omzetresultaat in het industriële segment. Dat geeft dus ook aan dat de

volumedaling en de prijsdaling niet meer door de kostenbesparingen gedempt konden worden.

Dan hebben we de kosten. Ja een stijging van EUR 15.500.000 naar EUR 18.000.000. We hebben natuurlijk de voeging van de Kemp Groep gehad. Packo & Heybroek een nieuwe organisatie neergezet, deels door samenvoeging van een paar mensen, maar wel uitgebreid met een nieuw management en een nieuwe verkoper en een nieuwe technieker, zoals de Belgen dat zo mooi noemen. We hadden een eerste jaar dat de dealerparticipatie van Kamps de Wild meetelde. Nou daar was het op 200.000 of 300.000, had je daar ook de kostenstijgingen te pakken. De overige bedrijfsopbrengsten, van EUR 2.000.000 naar EUR 2.300.000 gestegen. De huur, de geïndexeerde huur 2012 en het management fee aan THR zitten in de overige bedrijfsopbrengsten.

Dan hebben we een paar gele regels, waarmee we willen aangeven het bedrijfsresultaat voor bijzondere posten. Een daling met 4,2%. Nogmaals een stijging in het groene segment en een negatief bedrijfsresultaat in het industriële segment. Als we kijken naar de EBITDA, dus als we daar de afschrijvingen uithalen, dan was die voor 2012: 9,2 en voor 2011: 8,6. Dus een stijging met 6,7%. Dan hebben we een regel daaronder staan de bijzondere posten. Afgelopen jaar EUR 200.000 aan bijzondere posten. We hebben daarin EUR 400.000 voor de herstructurering van de staalactiviteiten en we hadden nog EUR 200.000 opbrengsten uit gerechtelijke procedures, die afgewikkeld zijn. 2011 stond een hele grote bate. Dat was de afwikkeling van de gemeente Apeldoorn; de schikking die toen getroffen is.

Nou, dan gaan we naar het bedrijfsresultaat na bijzondere posten, zoals u terug vindt in het jaarverslag, van EUR 6.700.000, afgezet tegen EUR 9.500.000, een daling met bijna 30% en op EBITDA-niveau een daling met 17,4%.

Voor de leesbaarheid, maar ook om aan te geven wat er dus echt onder het bedrijfsresultaat zit, op de volgende slide beginnen we met het bedrijfsresultaat zoals u dat ook kunt vinden in ons jaarverslag. De financiële lasten die zijn iets gestegen. Bij Kemp hebben we natuurlijk ook wat moeten betalen voor de acquisitie, dus onze financieringslasten zijn daarmee wat gestegen. Dan hebben we wat nieuwe categorieën bij ons in de jaarrekening. De richtlijnen schrijven steeds een verbijzondering van de posten voor. We hebben opbrengsten van vorderingen die tot de vaste activa behoren en van effecten. In dit geval is het met name het laatste deel, de effecten. We hebben nog een portefeuille van VIBA. Van VIBA hebben we EUR 200.000 dividend gehad in 2012. De volgende regel en dat zijn eigenlijk de volgende drie regels: waardeverandering van vorderingen, de niet gerealiseerde waardeveranderingen van beleggingen en resultaat deelnemingen. Dat zijn ook de drie regels met de effecten van THR. De eerste is de waardeveranderingen van vorderingen die tot de vaste activa behoren en van effecten. Dit zijn de afwaarderingen van THR in het kader van de leningen die we bij de joint venture zijn aangegaan en de garanties die daarbij verstrekt waren. Die hebben we hiermee op nul gezet. We hebben daar een analyse, bij het 'resultaat deelnemingen' zien

we ook nog een impairment van EUR 1.700.000. De richtlijnen schrijven voor dat je jaarlijks gaat kijken zijn er in de toekomst nog voldoende cashflows dat je op redelijke termijn je leningen en deelnemingswaarden terug kunt halen. De situatie was dat we daar toch de keus hebben moeten maken: nee dat zien we niet, dus wij hebben gekozen voor een complete, eigenlijk niet alleen gekozen je wordt ertoe gedwongen, om tot afwaardering over te gaan. De aanpassing waar Gerrit het net over had, van de huur dat heeft dus ook effect op de waardering van het onroerend goed. We zien EUR 2.300.000 afwaardering Ecofactorij. Er was een afwaardering in de taxaties van 0,4. We hebben verder afgewaardeerd dus door de aanpassing van de huur en de taxateur hebben we toen aangegeven dat het huurcontract daarin wordt gewijzigd voor het bedrag en niet voor de looptijd. De impact is HIER weergegeven. En we hadden de gronden op De Kar. Daar is nog EUR 400.000 afgewaardeerd. De totaalpost is EUR 2.900.000. We hadden nog wat kleine afwaarderingen op wat andere objecten.

Resultaat deelnemingen: Het aandeel in het verlies sec van 2012 van THR bedraagt EUR 2.200.000 en een aanvullend impairment, waar ik net over sprak, van EUR 1.700.000. Al met al resulterend in een nettoresultaat van min EUR 4.300.000. We zien uiteraard dat de belastingdruk ook vrij laag is over het resultaat.

Winst- en verliesrekening is één belangrijk onderdeel van de jaarrekening. Het tweede is de balans.
We hebben behoorlijk wat line items. De meeste stijgingen zijn het gevolg van de voeging van de Kemp Groep. Bij de bovenste twee hebben we dus ook de afwaarderingen van het vastgoed erin staan. Materieel vaste activa, de gebouwen die aan de eigen bedrijfsvoering dienstbaar waren, die hadden een afwaardering van EUR 1.100.000. Het vastgoed kende een daling van EUR 2.800.000 in totaal. De voeging van Kemp in dezen was EUR 7.800.000.

Ik kan alle regels doornemen, maar ik denk dat het belangrijk is om even te kijken naar het handelswerkkapitaal. Daar zien we een lichte stijging. De Kemp Groep zorgde voor een behoorlijke voeging, maar daartegenover stond ook dat we bij het industriële met name een daling hadden door de sluiting van NSU. Het herstructureren in één magazijn bracht ook een forse vermindering van het werkkapitaal met zich mee. Het samenvoegen weer van de voorraden. Ook het crediteurensaldo had een positief effect eigenlijk op het handelswerkkapitaal. Daar zien we met name dat bij Kamps de Wild hebben we meer crediteuren. Aan het eind van het jaar zijn behoorlijk wat maaidorsers en hakselaars in het land ingevoerd. Dat moest op 31 december hier zijn in verband met emissienormen en dat heeft zijn effect zowel op de voorraden als op de crediteuren gehad.

Nieuw voor Reesink is het onderdeel langlopende schulden. We hebben in 2012, en daar kom ik zo op een volgende slide misschien nog even met een samenvatting, de herfinanciering gehad van een totale faciliteit van EUR 90.000.000 gesloten met de ABN-AMRO en Rabobank. EUR 15.000.000 daarvan was in een hypothecaire lening gestructureerd. Er is al een deel op afgelost. Een klein stuk van de lopende schuld zat bij

Kemp in België, waar een onroerend goed in zit met een kleine hypothecaire schuld daar nog op. Kredietinstellingen, dat is onze normale kredietfaciliteit, de FZB's, dus met onderpand, de voorraden en de debiteuren. Dan de liquide middelen, waar een positief bedrag op zien staan die zijn relatie heeft met de emissie van november vorig jaar.
Het totaal geïnvesteerd vermogen geven we hier aan, het is een iets andere balansweergave dan in het jaarverslag, maar deze is misschien wel interessant voor de aandeelhouders. Het totaal geïnvesteerde vermogen bedroeg dus EUR 127.000.000 afgerond.

Kernpunten 2012 verder: de kasstromen waren met EUR 8.600.000 positiever dan het jaar daarvoor; die waren EUR 2.800.000. Investeren in vaste activa waren EUR 3.100.000. De verwerking van de groepsmaatschappij, de cash-out, dus de contante waarde die we uit hebben moeten boeken was EUR 14.900.000. Winst per aandeel, geven we hier weer, was EUR 6,22 negatief tegenover 2011 EUR 8,22 positief. En de financieringsovereenkomst, zoals ik hem net al aangaf, met de ABN AMRO en Rabobank waarbij er een EUR 30.000.000 acquisitiefaciliteit nog in zit en EUR 60.000.000 voor de operationele business.

Dan ga ik nog een stukje, aandelen zal ik nog voor mijn rekening nemen. We hadden ultimo 2012 1.035.691 aandelen uitstaan in totaal, waarvan 775.000 gewone aandelen en 260.000 cumulatief preferente aandelen, die bij Recopart staan. De mutatie in 2012, in mei hebben we een deel van de koopsom van Kemp betaald in levering van certificaten en in november 2012 hebben we de plaatsing van 70.453 nieuwe certificaten gehad middels een private placement en een aankondiging van de equity facility, zoals we die noemen, waarbij we het recht hebben om onder condities die toen vastgelegd zijn, dus tegen EUR 74 per stuk, 70.523 certificaten nog uit te geven aan Project Holland Fonds, ten behoeve van acquisities. Na de balansdatum, dus na 31 december, geven we aan bij de afronding van de overname van Hans van Driel, dat we 59.300 certificaten hebben getrokken onder de faciliteit, zodat er nog 11.223 stuks resteren.

Dit was het financiële deel, met een aanvulling over het stukje aandelen. Gerrit aan jou het woord weer.

De heer Van der Scheer
Gerwin, bedankt voor je financiële uiteenzetting. We horen het straks wel als er vragen op komen.

Wat zijn de hoofduitgangspunten voor 2013? In alle markten willen we natuurlijk toch proberen onze marktpositie nog verder uit te bouwen en te versterken. Het verder uitrollen van cross selling en cross renting mogelijkheden, die we door middel ook van de Kemp Groep en Hans van Driel overnamen, dat heeft duidelijk effect om dat sneller en beter te doen. En we hebben de goede voorbeelden ook daadwerkelijk kunnen laten zien. Degenen die bij Kemp geweest zijn, hebben ook al gezien dat we daar grondverzetmachines in lijn met de zogenaamde Greenline hebben staan, die inmiddels

ook aangeboden wordt aan de Claas dealerorganisatie. We hebben een pilot lopen ten aanzien van de Huur&Stuur op landbouw, bij één van de Claas dealers in Nederland. We zijn ook bezig om de Huur&Stuur bij de andere vestigingen, die we door overname van Hans van Driel ook hebben gekregen, om die daar verder uit te rollen.

We gaan verder uitvoering geven aan de groeistrategie. U weet we hebben CT Agro aangekondigd als een joint venture met de heer Tischer, de huidige eigenaar van CT Agro. De huidige stand van zaken is dat wij het boekenonderzoek hebben afgerond. We hebben afgesproken dat wij nadat de jaarrekening van CT Agro was afgewerkt en afgehandeld we met het boekenonderzoek zouden starten. Dat is ook gebeurd. We zijn inmiddels in een afrondende fase, waarbij een aantal fiscale aspecten heel goed in beeld gebracht worden gebracht voordat we uiteindelijk tot een afsluiting kunnen komen. We verwachten daar nog twee of drie weken voor nodig te hebben om dat uiteindelijk helemaal uit onderhandeld te hebben, waarbij we met name kijken dat we niet belasting in twee landen gaan betalen. Dat heeft meer te maken met de structuur die ervoor gekozen is om rechtstreeks vanuit Duitsland naar de eindgebruikers te leveren en te factureren.
Inmiddels is het wel goed om te weten dat Claas, onze hoofdleverancier straks van CT Agro, in de regio een investeringsbudget heeft vrijgemaakt voor de huidige fabriek die ze daar hebben, om die verder uit te bouwen. Familie Claas heeft EUR 120.000.000 vrijgemaakt om daar de komende maanden mee te starten. Dat geeft ons een goede ondersteuning in die regio.

We gaan verder werken aan samenwerkingsverbanden met de dealers. We hebben nog één à twee dealers waar we verder mee praten over mogelijke participatie, zodat wij een full line coverage hebben van Nederland, met een aantal full line dealers. We kijken natuurlijk ook dat wij de participaties die we hebben, ook voor andere dealers, optimaal benutten, ook in termen van rendement. We hebben een aantal goede voorbeelden. Bruggeman is een heel goed voorbeeld, ook qua rendement. We kijken ook of we dat bij de andere participaties ook zo verder kunnen uitrollen. Daar zetten we zwaar op in. We hebben inmiddels ook een controller aangenomen, die de participaties gaat begeleiden. We hopen dat we daar ook een belangrijke stap mee gezet hebben in ook het verbeteren van het rendement bij de dealerbedrijven.

We gaan bezig met de oprichting van Reesink Financial Service. Dat heeft u al een paar keer van ons kunnen zien, dat we daarmee aan de gang zijn. Het is met name ingegeven door de slechte liquiditeit in de markt. U weet dat de banken steeds voorzichtiger worden. Daar hebben onze klanten ook mee te maken. Zonder ons nu in overdreven risicovolle acties te storten, hebben we wel gemeend om samen met een financiële partij dit wel te vergemakkelijken voor onze klant en daar een goede financiële structuur onder te leggen, waar dus de klanten ook gebruik van kunnen maken.

Dat ten aanzien van waar we in 2013 ons mee bezig zullen houden. Kijkend naar de gebeurtenissen na balansendatum dan is dat met name de overname van Hans van Driel

geweest. Dat heeft wat langer op zich gewacht dan in eerste instantie gedacht werd. Dat had meer te maken door de aandeelhoudersstructuur, waarbij er twee aandeelhouders waren waar nog een soort carve out ingezet moest worden tussen de twee aandeelhouders en dat heeft even wat langer geduurd dan gedacht, maar uiteindelijk hebben wij 28 januari de deal kunnen closen. We zien met de overname van Hans van Driel dat we echt een versterking hebben van de grondverzetactiviteiten. Hans van Driel had het agentschap voor Atlas en Terex voor Nederland. Kemp Groep had het voor België en was in Nederland hoofddealer van Atlas. Toen ik met Ben Kemp bij Atlas was om zeg maar de overname te bespreken toen zei hij: *"Als je nu Kemp Groep overneemt, zou het dan toch niet verstandig zijn om Hans van Driel over te nemen, want dan hebben we het agentschap van zowel Atlas als Terex in één hand in de Benelux. Één sterke organisatie, die beide merken doet."* Zo zijn we in contact gekomen met Remco Klein Ovink, de eigenaar van Van Driel. Uiteindelijk hebben we op deze manier een tevredenstellende deal voor beide partijen kunnen onderschrijven. Daardoor kunnen we nog weer meer aan cross selling doen. De Huur&Stuur vestigingen, dat heb ik straks al aangegeven, worden daardoor nog interessanter, omdat we een betere dekking over heel Nederland hebben. Voor ons wordt de grondverzetactiviteit toch een behoorlijke poot. We hebben verder uitgebouwd onder de bezielende leiding van Ben Kemp.

De krachten samen, Hans van Driel en Kemp Groep, geven een goede landelijke dekking. Het multi brand principe blijft stevig recht overeind staan, want naast Atlas en Terex hebben we natuurlijk ook de agentschappen van IHI en Kato, die min of meer aanvullend zijn op de Atlas- en Terex-activiteiten. Dus met die multi brand strategie kunnen wij heel goed de markten bewerken. We doen dat ook bijvoorbeeld bij een dochter als Kamps de Wild, die niet alleen afhankelijk is van Claas, maar ook complementair lijnen in zijn portfolio heeft zoals Kaweco en Amazone, om het geheel full line te maken en dus interessanter voor de klanten.

We hebben een aantal niche producten, zoals dumpers, de kranen die op de spoorrails moeten, zowel in Nederland en België en de industriemachines. Daar zijn beide bedrijven heel sterk in. Ze zijn ook veel minder conjunctuurgevoelig, want dat zijn echte niches die op die manier door met name door Atlas heel goed worden ingevuld. Het is een sterke verhuurorganisatie, wat ik u al zei, met een goede geografische spreiding in Nederland, België en in Luxemburg en we hebben een mooi breed leveringsprogramma.

Dat gezegd hebbende moeten we onze strategie toch weer herijken, en dat moet je jaarlijks eigenlijk ook doen. Kijkende waar je staat en waar je nog dingen anders zou willen doen. We hebben wel gezegd, wij willen als leverancier, totaalleverancier van equipment in de breedste zin, in de markten die onderling met elkaar verband hebben, daar willen we zijn. Vandaar dat we gezegd hebben, onder Reesink hebben we dus twee segmenten: Reesink Industries, met name Reesink Staal en SCI en Reesink Equipment, en daar laten we even het woord Reesink Groen weg, omdat we nu wat breder zijn dan alleen groen, met daaronder Kamps de Wild Holding, alles gericht op Claas-activiteiten, Reesink Green Equipment, waar we met name de bedrijven onder zitten die het Kuhn

agentschap behartigen en waar Jan Heybroek en Packo Heybroek onder ressorteren. En Reesink Construction equipment waarin met name de grondverzetactiviteiten zijn ondergebracht.

Dat is, zeg maar, onze nieuwe structuur. Op die manier willen we graag als full line distributor in de markt neergezet worden.

De hoofdpunten daarbij zijn dat wij in al die marktsegmenten toch een goede marktpositie willen hebben, bovenin de markt en dat wij ook kijken naar andere landen waar nog veel potentieel zit op het gebied van landbouw, op het gebied van landschappelijk onderhoud en op het gebied van grondverzet. Daar vinden we dat we daar heel wat toe kunnen voegen aan een mogelijke efficiencyslag die daar nog moet plaatsvinden. Vandaar ook onze acquisitie richting Kazachstan. Dat is een opkomende markt, waarbij je naast de landbouw die je daar nu hebt ingezet, waarschijnlijk ook met de andere leveranciers best wat kunt gaan doen. Natuurlijk kijken we ook altijd nog naar andere aanpalende markten. Je zou kunnen denken aan intern transport, maar je zou ook kunnen kijken naar nieuwe marktsegmenten als bijvoorbeeld aardappelmechanisatie, waar we nog niets doen of renewable energy is heel erg populair op dit moment. Dat zijn ook markten waar we als Reesink nog naar zullen kijken.

Het hoofdpunt in elk geval blijft, dat we willen uitbouwen de cross selling, zoals we die nu ingezet hebben en die op dit moment ook daadwerkelijk doorgevoerd worden. Het mooie is dat als je dit bedacht hebt en je ziet later dat het ook gaat functioneren, dat geeft toch een goed gevoel. Dan kunnen we eigenlijk wel zeggen dat wat wij met Kemp Groep hebben binnengehaald en wat Kemp en andere directeuren van werkmaatschappijen ertoe bewogen hebben om de koppen bij elkaar te steken en ook goed te kijken, waar kunnen we dingen samen doen en waar kunnen we het beter doen, dat het ook daadwerkelijk z'n gevolg gaat krijgen. Dat zien we niet alleen met Kemp en met zijn Terex-machines in de green line, dat zien we bijvoorbeeld ook met de TYM tractoren die zowel door Jean Heybroek verkocht worden als door Kamps de Wild. Een mooie aanvulling in beide gevallen op de bestaande assortimenten. We zien dat nu bijvoorbeeld ook met Ditch Witch, waarbij we de keuze hebben gemaakt om Ditch Witch onder te brengen in België bij Kemp, omdat Kemp een hele mooie klantportfolio heeft waar precies Ditch Witch in past. Dit is heel sterk bij kabelleggers en die kabelleggers hebben gestuurde boorsystemen nodig. Dat had Jean Heybroek. Die was op dat moment alleen vertegenwoordigd middels een buitendienstman in België. Nu staat er een volledige organisatie achter en we zien de eerste successen die daar al binnenkomen; grote klanten van Kemp inmiddels ook Ditch Witch machine bestellen.

We kijken heel duidelijk naar inzet van financieringsvormen, waarbij we er wel van uitgegaan wordt dat ons eigen risico zoveel mogelijk beperkt wordt en waarbij we wel de klant de mogelijkheid gegeven om de investering te doen.

Het beleid ten aanzien van dealerparticipatie, het aantal full line dealers, dat beleid zetten we door en ik verwacht daar een of twee dealers nog aan toe te kunnen voegen. We gaan heel sterk kijken naar de staalactiviteiten nog beter rendabel te maken. Dat valt niet mee in de huidige markt waar we zitten. Een markt die gekenschetst wordt door een 40% daling in volume. Ik geef u te raden om dat even op te lossen binnen een nutshell, waarbij we wel zien dat het marktaandeel wat we in de combinatie hadden Reesink Staal en NSU, dat we dat bijna nog vol kunnen houden vanuit alleen Reesink Staal op dit moment. En dus de combinatie waarbij we in het verleden NSU en Reesink Staal nodig hadden om een bepaald marktaandeel te realiseren en kunnen we nu bijna al zeggen dat we dat halen vanuit Zutphen. Dat zegt ook wat over de markt. Als je dat nu vanuit één vestiging kunt, waarbij je twee of drie jaar geleden nog twee vestigingen nodig had, dan weet u ook wat er gebeurd is in die markt.

Safety Centre gaat verder kijken naar uitbreiding van haar assortimenten, met name aan de kant van PBM's en diensten. E-learning is zoiets waar we heel zwaar op ingezet hebben en wat ook duidelijk z'n effect gaat krijgen. We zijn voor Safety vanaf de tweede helft van het jaar ook positief over de mogelijke nieuwe lijnen die komen van onze grootste leverancier BATA. Daar zou het Safety Centre ook een heel positief effect op kunnen krijgen.

Brengt mij uiteindelijk bij de marktontwikkelingen en vooruitzichten voor 2013. Hoe kijken we tegen de huidige markt aan? Wat ons parten speelt, en dan hoef ik maar naar buiten te kijken, en ik weet dat we in een soort kelderachtige omgeving zitten, maar u hoort de regel vallen, heeft natuurlijk toch te maken met heel slecht weer buiten. Letterlijk en figuurlijk. Waarbij we met name het eerste kwartaal daar toch wel door geraakt zijn, zowel in het industriële segment bij staal door de lange winter en met name in het groensegment door dat men veel later de gronden kon bewerken. Dat heeft wel even wat parten gespeeld. Maar we zien toch wel, als het weer even iets aantrekt, dat we daar dan ook direct de positieve kant van ontmoeten. We zien dat de akkerbouw nog steeds te maken heeft met mooie, goede prijzen, zowel voor de aardappelen, uien en ook voor granen. We hebben ook een goed gevulde orderportefeuille daarin. We zien dat de melkveehouder nog steeds erg terughoudend is, alhoewel de laatste twee weken de melkprijs toch wel in een stijgende lijn zit. Ik hoop dat dat uiteindelijk ons voor de tweede helft van het jaar meer business gaat opleveren, met name die bedrijven die op de melkveehouderij gericht zijn en die te maken hebben met voorkoopsystemen die vanaf september gaan lopen. We hopen dat we daar toch een positief effect van kunnen ondervinden.

Kijkende naar de financieringsproblemen, die blijven we toch gewoon zien. Banken zijn erg terughoudend. Dat merken we ook bij de grotere machines, we merken dat bij de tractoren onder andere. Als we zelf geen programma hebben lopen om een financiering rond te zetten, dan zouden we nog niet de helft van onze business inmiddels doen.

Als we verder kijken naar de vooruitzichten, dan zeggen we…. De ontwikkelingen bij de Kemp Groep die zijn over het eerste kwartaal tevredenstellend. België heeft zeer goed gepresteerd. Huur&Stuur in Nederland ook. Je ziet toch dat als er wat minder bereidheid is om te investeren, dan grijpt men eerder terug naar verhuur als men projecten heeft. Dat is ook gebeurd. We zien ook dat doordat we inmiddels meer locaties hebben, dat je een duidelijke toename in de verhuur ziet. De bouw heeft zwaar te lijden gehad van het weer, dat hebben we u straks ook gezegd. April was wel beter dan het eerste kwartaal, maar het is voor ons echt nog onduidelijk of we door het dieptepunt heen zijn in het industriële segment en dat heeft met name te maken, niet alleen de ontwikkelingen in de bouw, maar ook in het industriële segment, bij de industrieën, je daar ook wel een vorm van terughoudendheid ziet.

Al met al, u heeft de trading update kunnen lezen hebben we een 6,5% toename in het [bedrijfs]*resultaat [*hier werd in de vergadering per abuis bedrijfsresultaat genoemd. Dit had omzet moeten zijn]. De ontwikkelingen tot nu toe liggen daar weer mee in lijn. Gezien de onzekerheden die we nog hebben, doen we nog geen uitspraak over de verwachting van de rest van het jaar, want er zijn een aantal onzekere factoren die ons daar nog voor de voeten lopen.

Al met al denk ik wel dat de metamorfose die Reesink de laatste jaren heeft ondergaan en nog ondergaat, het bedrijf in de kern echt sterker heeft gemaakt. De segmenten, zoals we u die nu hebben laten zien, zijn segmenten die goed zullen bijdragen aan de winst en die ons neer zullen zetten als een full line distributor waar alles om het serienummer van een machine heen geregeld wordt door een bedrijf als Reesink. Niet alleen de verkoop, maar ook de service, ook de onderdelen, ook de verhuur en ook de leasing maken, het gehele pakket samen, maken ons sterk en maken ons sterk als een full line distributor. Dit moet ons een stuk vertrouwen geven in de toekomst, ook in deze barre tijden, zoals we naar buiten kijken en ook ondervinden.

Goed mensen, dat was het ten aanzien van de review en ook de vooruitzichten voor 2013. Als u vragen heeft, dan hoor ik ze graag, dan wil ik ze graag beantwoorden voor zover dat mogelijk is.

De heer H. Koedam

Dank voor de presentatie. Wat mij bij het bestuderen van het jaarverslag opviel was dat we al jaren te maken hebben met een staande visie, die verlieslatend is. Dat werd vandaag ook voor het eerst uitgesproken. Mijn vragen zijn: Hoeveel jaren is het al verlieslatend? Wanneer verwacht u, ondanks de herstructurering, dat het weer zwarte cijfers zou kunnen gaan schrijven? Daarop voortbordurend heb ik ook gedacht, zou het niet veel beter zijn om de hele staaldivisie te verkopen? Er is toch een metamorfose gaande, we zitten toch in een metamorfoseperiode. Nog een stapje erbij en we houden een groensegment bedrijf over, dat helemaal gezond is. Natuurlijk krijgen we in deze tijden geen hoge prijs, maar NSU heeft u ook kunnen verkopen, dus helemaal onmogelijk is het niet. Het grote voordeel wat daar nog eens een keer bijkomt is dat beleggers het

aandeel Reesink misschien weer beter gaan waarderen. Op dit moment zien we dat de beursindices allemaal records, behalve vandaag dan, hebben gevestigd, maar Reesink doet daar niet aan mee. Ik weet een manier om dat weer terug te krijgen en dat is zorgen dat Reesink ook een eigen focus krijgt. Een focus met één segment. In de hele markt, zowel AEX, Midkap of lokale markt vinden we geen een enkel aandeel dat zich specialiseert in het groensegment, ook Reesink niet, want het is een dubbel. Zodra dat wel het geval zou zijn, kan ik me heel goed voorstellen dat er veel beleggers zouden zijn, die, in het kader van de spreiding in de portefeuille, Reesink erin willen hebben. Dat willen ze nu niet, want staal hebben ze al genoeg met de andere bedrijven die wat in staal doen en wat dat betreft is staal is zo anders, zo conjunctureel, dat ik denk dat het echt een overweging zou moeten zijn. Mijn vraag is dan ook: Voorzitter, heeft u als Raad van Commissarissen daar niet op aangedrongen of over nagedacht? Bent u daar niet over in gesprek geweest om die metamorfose nou toch eens echt op te pakken en dat laatste ook te doen? Daar komt nog bij dat die Alternext, waarover u elk jaar in uw jaarverslag klaagt, er wordt altijd een zinnetje opgenomen, dat ze niet uitbreiden en dat het maar een babybeursje blijft. We kunnen bijna de teksten uit het jaarverslag daarvoor overnemen. Dat hebben we ook in een klap opgelost, want dan hebben we een aandeel dat zich focust. We gaan natuurlijk weg van die 'babybeurs'. Dat is ook mijn vraag aan u: Heeft u dat met de Raad van Bestuur besproken? We kunnen toch vaststellen dat als je iets besluit, jaren geleden hebben we dat met elkaar gedaan, dat als iets niet werkt dat het toch handiger is terug te gaan naar waar je vandaan komt, in plaats van te blijven doormodderen en elk jaar in het jaarverslag te zeggen dat het niet zo'n succes is. Dit zijn alvast een paar hele mooie dingen om over van gedachten te wisselen.

De heer Van der Scheer
Kijkend naar staal, u heeft inderdaad gelijk dat als je de ontwikkelingen ziet in het andere segment het aandeel staal wel steeds kleiner wordt binnen de totale Reesink Groep. Tot 2008 was het een bijzonder goed renderende onderneming. Het heeft natuurlijk te maken gehad en is hard geraakt door de ontwikkelingen in de bouw. We hebben ook gezegd dat als er een consolidatieslag komt in de staalsector, die nu ook volop aan de gang is in de doe-het-zelfsector, dan zullen wij daar niet leading in zijn. We staan open voor allerlei alternatieven daarin en opties die daar misschien voorbij komen, maar we zullen daar zelf niet het voortouw in nemen.

De heer Koedam
Waarom niet?

De heer Van der Scheer
Omdat wij vinden dat wij als we investeringen zouden moeten doen in dit segment om het weer verder te versterken, dan zeggen wij daarvan dat is op dit moment niet opportuun en dat doen we dan liever in een ander segment.

De heer Koedam
Ik dacht, ik bedoelde verkopen gewoon. Dat kost niets, dat levert geld op.

De heer Van der Scheer
Het verkopen in een hele slechte tijd van een onderneming die in principe operationeel goed performt, een prima staalcentrum en een mooi bedrijf is ….

De heer Koedam
Rode cijfers.

De heer Van der Scheer
Ja, rode cijfers, maar….

De heer Koedam
Dat is leidend voor zoiets.

De heer Van der Scheer
Nee, maar uw advies is wel duidelijk.

De heer Koedam
Wat vindt u ervan, meneer Veerman?

Voorzitter
Laat eerst de heer Van der Scheer maar even antwoorden.

De heer Van der Scheer
Wat dat betreft nemen we zeker een kritische houding aan richting onze staalactiviteiten, maar we weten ook dat zodra de markt ook maar iets kantelt dat we weer aan de goede kant van de streep zitten. Maar nogmaals, we sluiten niets uit, maar niet tegen elke prijs.

De heer Koedam
Okay. Meneer Veerman, wat vindt u daarvan? Heeft u daar als Raad van Commissarissen ook niet over gesproken?

Voorzitter
Ik sluit me daar helemaal bij aan. Het is, zoals de heer Van der Scheer zegt, bij ons wel een punt van overweging, maar het is een heel slechte markt om te verkopen. Ik heb u goed gehoord, maar dat is niet voor de eerste keer.

De heer Koedam
Hebt u nog een reactie op mijn verhaal over Alternext en het weer opstappen daar naar de echte markt?

Voorzitter
Nou, daar zullen we eens goed naar kijken, want dat is een terugkerend fenomeen. Het beste wat we kunnen doen is zorgen dat we winst maken.

De heer Koedam
Absoluut.

Voorzitter
Daar vinden we elkaar op.

De heer Koedam
Mijn volgende vraag is dat u voor bank gaat spelen. Dat heb ik toch een beetje begrepen uit Reesink Financial Service. Is dat nu wel wijs? Als de Rabobank en ook alle andere banken – ik denk eerst aan de Rabobank omdat die agrarisch gericht is – steeds moeilijker leningen gaat verstrekken. De boeren hebben denk ik zo'n beetje alles verpacht, wat ze kunnen verpachten op hun vrouw na aan de bank. Moet dan Reesink opnieuw voor bank gaan spelen en het stukje gaan overnemen wat de Rabobank niet doet?

De heer Van der Scheer
Wij zullen niet in dezen als bank functioneren. We zullen in dezen de portfolio aan klanten die we hebben, gezamenlijk met de financiële partij waar de financiële risico's liggen, die zo goed mogelijk proberen in te vullen. Dat kan op tweeërlei manieren. Dat kan doordat je zegt ik ga zelf mee participeren in een financiële constructie als Reesink zijnde. Als dat het model zou worden, wat ik overigens niet denk dat het gaat worden, omdat banken ook met Basel III zitten,dan zal het op een zeer minimale manier zijn en erg risicomijdend zijn. Een andere optie is natuurlijk ook dat je gewoon je eigen label eraan gaat hangen en met een soort kickback fees gaat werken voor de onderneming als Reesink, maar wel datgene probeert te implementeren door ondersteuning door rentetarieven en dat soort zaken.

De heer Koedam
Toch vind ik het nog niet helemaal duidelijk wat Reesink Financial Service nu gaat doen.

De heer Van der Scheer
Dat zal een sterk label worden, waarbij we een aantal financieringsvormen aan zullen hangen die we samen met een financiële partij zullen implementeren. Het financiële risico ligt bij de financiële partij.

De heer Koedam
Het is leuk dat nu u het presenteert we erover van gedachten kunnen wisselen, om te kijken wat het risico is. Ik denk, op basis van de geringe informatie die ik heb, dat het weer risico verhogend zal zijn voor het risicoprofiel van Reesink.

De heer Van der Scheer
Nee.

De heer Koedam
Nee. Dat is fijn, want u gaat niet meer leningen verstrekken aan leveranciers, of u gaat niet uitstel van betaling-regelingen treffen?

De heer Van der Scheer
Nee. Als iemand het doet, dan doet de financiële partij dat. Wat wij wel doen is renteondersteuning en dat soort zaken, maar daar zullen we in ons margemodel rekening mee houden.

De heer Koedam
Mijn angst over risicoprofiel wordt natuurlijk op meerdere gronden onderbouwd. Ik zie ook Kazachstan, dat Russische land. Moeten we daar nou als eerste gaan opereren? Dat zijn toch allemaal ook risico's die je allemaal niet goed kan inschatten. We hebben dat toch ook al gezien bij andere bedrijven die zich op totaal vreemde markten gingen begeven, ver weg van hier, en dachten dat daar de boterham te halen was, maar dat het alleen maar tegenviel. Kunt u toelichten waarom dat voor ons goed is?

De heer Van der Scheer
Ik kan u dat heel goed toelichten. CT Agro, het bedrijfsmodel zoals men dat heeft ingezet, is tweeledig: (a) machines die direct geleverd worden aan de eindgebruiker vanuit Duitsland, met een financieringsvorm, die afgedekt is door Hermes Verzekering of een financieringsmaatschappij, waarbij we zelf dus geen risico lopen en waarbij we een organisatie in Kazachstan hebben die de service en de parts doet voor de machines die daar verkocht worden. Die organisatie die staat in Kazachstan. Dat is een goed bedrijf, een goed gestructureerd, goede automatiseringssystemen, goede workshops en goede partshops. Die kunnen die machines ondersteunen ter plekke in de markt. Dat bedrijf in Kazachstan kan zichzelf bedruipen, om het maar zo te zeggen. Daar lopen we eigenlijk helemaal geen risico, omdat het risico zoveel mogelijk afgedekt wordt doordat je rechtstreeks levert vanuit Duitsland aan de eindgebruiker. U moet dan wel aan hele andere eindgebruikers denken dan hier in Europa, hier in Nederland. Eindgebruikers daar die gaan deals doen die miljoenen euro's bedragen en die wij niet eerder zullen leveren dan dat we zeker zijn dat we onze centen kunnen krijgen. Vandaar ook dat we het op die manier georganiseerd hebben, of willen gaan doen, laat ik het zo zeggen. Dat doen we ook samen met Claas, onze principaal. Dan zegt u wat is dan de toegevoegde waarde dat juist Reesink dat gaat doen. De toegevoegde waarde kunnen wij met name lokaal geven op het gebied van service en parts. Daar kunnen we nog heel grote slagen maken in het land zelf, waardoor nu de operatie die er in Kazachstan is zijn eigen broek kan ophouden, maar wij ook een mooi verdienmodel neer kunnen zetten, zonder dat je de risico's loopt. Het is een opkomend land. Er moet nog veel gebeuren, met name op landbouw, daar wordt zwaar op ingezet. Dat is echt een mooie groeimarkt.

De heer Koedam
Het betreft machines, het leveren van machines aan dat land?

De heer Van der Scheer
Ja.

De heer Koedam
Als die machines geleverd worden, dan moet er eerst worden aanbetaald? Of dat heeft u allemaal al ingedekt?

De heer Van der Scheer
Ja.

De heer Koedam
Dus er bestaat werkelijk eigenlijk geen risico om te leveren?

De heer Van der Scheer
Nee, als we risico's zouden lopen die we niet kunnen overzien, dan gaan we dat zeker niet doen.

De heer Koedam
In het jaarverslag stond ook dat u aan risicospreiding hierdoor doet. Toen dacht ik, risicospreiding als u niet betaald krijgt uit dat land. Ga dat geld dan maar eens ophalen!

De heer Van der Scheer
Ja, maar dan gaan we niet leveren.

De heer Koedam
Prima. Fijn te horen. Dank u wel, dat waren vragen uit het hart. Nu komen ze van papier. Ik weet niet of dit het moment is, maar ik heb een paar interessante vragen ook aan de accountant. Zullen we dat clusteren, of kan dat nu?

De heer Van der Scheer
Nou, laten we dat maar clusteren straks.

De heer Koedam
Oké, dat is goed. Dan komt dat zo. Dan heb ik een vraagje over het administratiekantoor. We hebben op de laatste bladzijde kunnen lezen dat de heer Vos is toegetreden tot het administratiekantoor. We hebben daar een paar vragen over. Dat is dat we natuurlijk te maken hebben met het feit dat de heer Vos als lid van het administratiekantoor stemt over het decharge van de Raad van Commissarissen, waar hij zelfs zitting in heeft. Is dat wel helemaal zuiver? En hoe wordt dat dan zuiver gemaakt als dat het niet is? In het verlengde daarvan moet de heer Vos als AK bestuurder het beleid, waarop hij zelf als commissaris toezicht heeft gehouden, ook nog eens een keer beoordelen. Ook dat is een vraag waarvan we denken, hoe doen jullie dat op een zuivere manier?

De drie andere vragen die ik heb, dit zijn natuurlijk ook persoonlijke vragen nog gericht een beetje op de benoeming van de heer Vos. Hoe beoordeelt het administratiekantoor de financiële presentaties van Reesink? Mogen we daar ook iets van horen van de huidige woordvoerder van het AK? Hoe beoordeelt het AK de gang van zaken rond de deelneming van THR? Ten slotte, welke informatie heeft het AK vergaard, niet afkomstig zijnde van de Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen, om haar mening te vormen, dus op eigen initiatief en eigen research? Dat is misschien nog wel de lastigste van de vijf vragen.

De heer Van der Scheer
Ik kan ze wel beantwoorden, maar ik denk dat het beter is om de vertegenwoordiger van het AK te vragen hierop te antwoorden. De heer Van den Boogaard.

De heer H.A.D. van den Boogaard
Mijn naam is Van den Boogaard. Er zijn drie leden van het AK die niet tot de Raad van Commissarissen of de Raad van Bestuur, of wat dan ook, behoren en dat is één lid wel. Het is 'drie tegen één', als er iets zou zijn wat ons tegen elkaar op zou zetten. Dat is helemaal niet het geval. In het verleden hebben we met de heer Van der Weerden altijd uitermate goed kunnen samenwerken. Natuurlijk hebben we informatie ook wel eens gehoord en gekregen die gewoon nuttig was om te komen tot een oordeel over hoe we over beleid en de strategie van de onderneming denken en de gang van zaken. Ik voorzie geen enkel probleem met de heer Vos in ons midden.

De heer Koedam
Het feit dat hij maar één van de drie is, of zei u nu één van de vier? Dat neemt nog niet weg de argumenten die ik net gaf over die zuiverheid.

De heer Van den Boogaard
Nee, maar ik voorzie er helemaal geen problemen. Het beoordelen van beleid en strategie dat de heer Vos, het andere lid, het vierde lid, dat hij ook nog een andere functie heeft. Ik zie dat niet in strijd met elkaar. Mocht hij daar een heel bijzonder oordeel over hebben, dan zullen we dat wel horen. Men is mans genoeg om als het al nodig zou zijn, in theorie, te pareren en daarover te discussiëren.

De heer Koedam
De VEB denkt daar anders over. Het is genotuleerd. Het staat op de bandopname nu. Dat is geweldig.
Hoe beoordeelt u als het administratiekantoor de financiële prestaties van Reesink?

De heer Van den Boogaard
Wij krijgen informatie van de Raad van Bestuur. We krijgen geen andere informatie dan datgene wat toch naar buiten gaat en wat op een bepaald moment naar analisten toe gaat. U had daaraan gekoppeld de opmerking, van ja, doet u zelf wel research en onderzoek. We houden de pers goed in de gaten, publicaties etc. We kennen eigenlijk

alle drie, vier inclusief de commissaris, het bedrijf al geruime tijd, vele jaren. We zijn niet helemaal onbekend in het land van de activiteiten van de onderneming. De markt volgen en de melkprijs volgen, dat is iets wat ik er bij wijze van spreken zelf ook bij doe. Met name de melkprijs om te kijken hoe gaat dat in die sector. Op die manier proberen we een helder en goed beeld te krijgen. Als u zegt, hoe beoordeel je de resultaten. Ja, natuurlijk verlies is heel vervelend, maar het heeft heel specifiek wat oorzaken gehad. Dat heeft de directie u net verteld. We zijn blij dat er in elk geval nog een redelijk goed bedrijfsresultaat uit is gekomen. Op zichzelf is dat, denk ik, een teken, zoals dat ook genoemd werd, dat de kern van het bedrijf goed en gezond is. Ik ben blij dat we een strategiewisseling hebben gehad een aantal jaren geleden door de retail activiteiten te verzelfstandigen en van een meerderheidsbelang om te zetten in een heel duidelijk minderheidsbelang. Natuurlijk hebben we daar risico gelopen en lopen we nog wel wat risico, maar het is goed afgewaardeerd nu, dus financieel zal het ons niet zo geweldig meer schaden. Daar ben ik alleen maar gelukkig mee.

De heer Koedam
Ik probeer nog even helder te krijgen wat u op mijn vraag zei. Welke informatie heeft u zelf vergaard? U heeft dit al beantwoord, maar mag ik het samenvatten als: niets?

De heer Van den Boogaard
Nee. U kunt van alles hier brengen en noemen, waarop ik misschien helemaal geen antwoord geef. Ik kan ook niet meer volgen dan wat er in z'n algemeenheid in de pers en specifieke beleggingsbladen etc. tegenkom en het volgen van een aantal sectoren. Het industriële segment is mij niet helemaal onbekend, vanwege mijn eigen activiteiten destijds, toen ik nog niet met pensioen was. Enig verstand van zaken denk ik wel te hebben. We doen met elkaar, in goed overleg, en goed gesteund door de directie, alles om ons een goed beeld te vormen. Ik denk dat we dat hebben.

De heer Koedam
Dank u wel. Het moge duidelijk zijn, maar ik zal niet herhalen waarom dat de VEB geen voorstander is van het administratiekantoor. Met deze vragen heb ik daar hopelijk enige duidelijkheid over gegeven. Dank u wel voor deze tijd. Ik wil graag de gelegenheid geven aan mijn opvolger met deze microfoon. Wellicht is dat de heer Stevense?

Voorzitter
Mooi, dan hoef ik verder niets te doen. Hartelijk dank. De heer Stevense.

De heer C.M.A. Stevense
Dank u wel, meneer de voorzitter, Stevense, Stichting Rechtsbescherming Beleggers (SRB). Enkele vragen die zijn al gesteld, dus die hoef ik niet meer te stellen. Alleen ja, dat Kazachstan, u brengt het allemaal zo mooi. Het is via Claas gegaan. Het bedrijf, als we het op z'n jan boeren fluitjes zeggen, had wat hulp nodig, maar we willen toch wat meer weten over wat de kern van het verhaal is. Hoe is dat nu precies tot stand gekomen? Was Claas op zoek naar iemand die hulp bood? We vinden het een erg grote

stap in één keer. U praat over aanpalende markten. Dan denken wij meer aan Duitsland, Polen en …

Voorzitter
Ja, maar daar zit Claas zelf al.

De heer Stevense
Of van lieverlee Oekraïne. Daar kun je ook mooie bedrijven opbouwen, maar in een keer naar Kazachstan dat vinden wij toch wel moeilijk te begrijpen.

De heer Van der Scheer
We hebben met name hiernaar gekeken in overleg overigens met Claas, doordat er een structuur stond in dat land. De huidige eigenaar is Klaus Tischer. Dat is een Duitser, die daar jaren geleden begonnen is. Die een prima structuur heeft neergezet, maar de man wordt inmiddels tweeënzeventig jaar. Er moest opvolging gezocht worden. Dat is eigenlijk het thema dat het bij ons op het bordje terecht gekomen is. Claas heeft gezegd, jullie zoeken ook expansie, wij zoeken een goede kandidaat voor de heer Tischer, die er op den duur mee wil stoppen. Zouden jullie daar interesse hebben om in mee te doen om dat goed op poten te zetten, ook zeker vanwege de kennis die jullie hebben zoals je het in Nederland hebt ingericht op het gebied van service en onderdelenvoorziening kun je daar een heel stuk competentie in brengen. We zouden graag zien dat we dat samen met een Reesink Groep doen. Dat is eigenlijk de hoofdreden. De tweede reden is dat als je spreekt over Oekraïne, dan denk ik dat u in datzelfde rijtje ook wel Kazachstan mag zeggen. Waarbij er nog heel veel te doen is op het gebied van ontwikkeling van de landbouw. Dat is nog echt een mooie groeimarkt. Alle westerse producenten, als u het jaarverslag van John Deere bijvoorbeeld ziet, dan ziet u dat ze zwaar inzetten op Kazachstan. Als John Deere al, dat wereldwijd het grootste concern is, Kazachstan in het jaarverslag gaat noemen, omdat men daar ontwikkelingen ziet voor in de toekomst, dan denk ik dat we daar op het juiste moment gaan instappen.

De heer Stevense
Ja, je zit toch met een heel andere karakteristiek van de bevolking.

De heer Van der Scheer
Als ik u daar op mag interrumperen. De structuur is zo ingezet, dat als je kijkt naar het lokale management. Dat zijn hoogopgeleide mensen, allemaal afgestudeerd in Duitsland, universitair geschoold in Duitsland. Ze spreken meerdere talen. Ze spreken niet alleen Russisch, maar ook, vloeiend Duits en vloeiend Engels. Wij hebben van Claas de toezegging gekregen dat we de countrymanager die verantwoordelijk is voor die regio kunnen aanstellen als algemeen directeur van CT Agro. Die ook vloeiend Russisch spreekt. Dan hebben we de zaak straks goed ingevuld.

De heer Stevense
Ja, het is te hopen.

Voorzitter
Het is ver weg, meneer Stevense.

De heer Stevense
In de Betuwe zeggen we: "Verweggistan".

Voorzitter
Ja, vanuit de Betuwe is het een heel eind.

De heer Stevense
U heeft Hans van Driel overgenomen. Toen was ik nog zo en toen weet ik nog dat het bedrijf opgericht is. Ik heb er bijna naast gewoond. Nu we het toch over Hans van Driel en de Kemp Groep hebben. Is er nog een keer een mogelijkheid dat die twee bedrijven, dat dat één bedrijf wordt? Zoals u weet houd ik niet erg van merken.

De heer Van der Scheer
Nee, wat wij doen is de organisatie zoveel mogelijk integreren. Dat hebben wij nu de laatste maand vol gas gegeven. Ik heb u al gezegd dat de heer Kemp de leiding neemt over de grondverzetactiviteiten. Hij is volop bezig om zoveel mogelijk de bedrijven te laten samenwerken. Waarbij we niet een splitsing maken, maar waarbij we kijken naar welk bedrijf heeft de beste competentie voor welk merk. We zullen Atlas met name concentreren in Tiel. We zullen Terex met name concentreren in België en we zullen alle andere agentschappen, zoals IHI, Kato, maar ook Terex in Nederland, zoveel mogelijk in De Meern.

De heer Stevense
Ja, maar gaat dat straks onder een van de twee bedrijven?

De heer Van der Scheer
Wat zegt u?

De heer Stevense
Dat gaat straks onder één van de twee bedrijven?

De heer Van der Scheer
Er zou een mogelijke verdere integratie in de namen kunnen komen. Ja.

De heer Stevense
Okay. Ja, dan de doe-het-zelf. U het over het terugbrengen van de formules. Hoe ver bent u daarmee gevorderd? U bent toch ook aandeelhouder, dus.

De heer Van der Scheer

De formules zitten met name bij DGN, het formulehuis. Er zijn een aantal formules de afgelopen anderhalf jaar uit de markt genomen. Ik verwacht dat de komende tijd nog een verdere slag gaat gebeuren, gaat plaatsvinden, waarbij in het breedpakket-segment straks één formule overblijft.

De heer Stevense
Okay. Dan krijgen we industrie afstoot. Daarover is net al … Dan hebben we nog Fixet in Valkenswaard. Dat hebben we nog steeds gezien als 100% dochteronderneming. Wat is daar de bedoeling mee? Houdt u dat? Gaat het straks ook naar THR?

De heer Van der Scheer
Fixet Valkenswaard zullen we op den duur desinvesteren.

De heer Stevense
Op den duur?

De heer Van der Scheer
We moeten even het goede moment afwachten.

De heer Stevense
Dan die Financial Services. Dat is net ook al aan de orde gekomen. In hoeverre, u zegt zo min mogelijk risico's. Gaat u de financiering verzekeren, of gaat u via leasing financieren? Dat is ons ook nog niet helemaal duidelijk.

De heer Van der Scheer
Dat zal met name met de financiële partij zijn op het gebied van financiering. Als we kijken naar het object, dan wordt het een vendorlease programma, waarbij het object gefinancierd wordt en waarbij de funding gebeurd door een financiële partij en wij de levering doen. Zoals dat netjes heet een kick back fee. Ik begin ook steeds meer die Engelse termen te gebruiken, merk ik. In elk geval zullen wij daaraan verdienen. Kijkende naar een ander programma, stockfinancing, dan zal dat ook in combinatie zijn met een financiële partij, waarbij Reesink Financial qua risico's gedekt door een financiële partij, de voorraden financiert bij onze dealers. Wij vinden dat de voorraden niet zozeer op onze balans moeten staan, maar die zullen meer bij de dealers moeten zijn. Daar horen ze, als je kijkt naar waar de klant komt; die komt niet bij ons, maar bij de dealers.

De heer Stevense
U weet nog niet bij welke partij u dat neerlegt?

De heer Van der Scheer
Jawel, maar we zitten middenin een onderhandeling. Ik moet heel voorzichtig acteren. We spelen ze graag uit.

De heer Stevense

Dividend komt straks nog ter sprake. Daar hebben we nog het een en ander over te vragen. Ja, u heeft het steeds over TYM tractoren. We vragen ons af wie die kopen, want we komen zelf ook nog wel eens bij fruittelers, zoals bij Boer, maar we hebben ze nog niet zien staan.

De heer Van der Scheer
Dan woont u waarschijnlijk in de verkeerde streek. Wij zijn er nieuw mee begonnen. Ik heb u denk ik vorig jaar ook toegelicht dat als je kijkt bij Jean Heybroek, die is heel sterk op het gebied van golf en openbaar groen. Bij dat soort klantgroeperingen lopen ook de kleinere tractoren, compact tractoren. Die heeft Claas niet in zijn programma. Claas begint met landbouwtractors boven 70 pk. Die compact tractoren die hebben wij, dat gat hebben wij kunnen invullen met TYM. Dat is een Koreaanse compact tractor producent, om het maar zo te zeggen. Een prima fabriek en mooie fabriek om te zien. Dat bedrijf hebben we gecontacteerd en gevraagd van kunnen we het agentschap voor de Benelux krijgen. Dat hebben ze ons toegezegd. Inmiddels hebben we dat ook ingevuld. We hebben dus nu een compleet programma Jean Heybroek's klanten, die toch al de TORO machines kochten, maar nu ook compact tractoren bij Jean Heybroek kunnen kopen, en voor de Claas-dealers die in dat kleine segment niets hadden, die hebben nu de mogelijkheid om de TYM tractoren daarvoor te gebruiken. Dus op die manier hebben we dat ingevuld.

De heer Stevense
Kunt u al iets aangeven als een percentage van de markt?

De heer Van der Scheer
De verkoop is goed op gang gekomen. Ik ga geen marktaandeel noemen, want daar ben ik altijd heel voorzichtig mee zoals u weet. Wij blazen best ons partijtje mee.

Voorzitter
Meneer Stevense, als u een rondje door Nederland rijdt, dan ziet u ze.

De heer Stevense
Ja, bij tijd en wijle doe ik dat wel eens. Dat was het op dit moment, meneer de voorzitter. Dank u wel.

Voorzitter
Dank u wel. Wie van u verder?

De heer J. Goor
Ik zag in de presentatie de daling van de diesel. Nu is mijn vraag, in de agrarische sector is de dieselolieprijs heel belangrijk, ook met investeringen met het oog op melkveehouders. Is het u ontgaan dat de rode diesel afgeschaft is? Daardoor zijn de kostprijzen gigantisch omhooggegaan voor de loonwerkers.

De heer Van der Scheer

Ja. Het klopt helemaal wat u zegt. Je kunt direct zien dat we vorig jaar dezelfde zorgen daarover hadden als onze klanten. De rode diesel is afgeschaft, waardoor men veel meer moet betalen voor de diesel. Wat we wel de laatste weken zien, en daar was die opmerking op geënt, is dat de dieselprijs fors gedaald is. Ik zeg niet dat de prijs al op het niveau is van de rode diesel van vorig jaar, maar de prijs is wel gedaald. Dat is een klein lichtpuntje in het donkere scenario van de rode diesel.

De heer H. Zweers

Mijn naam is Zweers. Ik sluit een beetje aan op de vorige sprekers ten aanzien van de resultaatontwikkeling. In de kern zou het goed zijn, maar ik zie wat ontwikkelingen. Ik zie bijvoorbeeld de personeelskosten, die zijn afgelopen jaar gestegen van 8,4% tot 9,8% van de omzet. Dat is fors. Ik weet niet wat daar de reden van is? Dan zie je ook het omzetresultaat dalen van 2,9% naar 2,3%. Ook dat is in verhouding een heel forse daling. Hoe meer omzet, relatief steeds minder winst. Als je ziet wat het aansprakelijk vermogen is, en daar houden jullie in de solvabiliteitscijfers ook rekening mee, - dat is het eigen vermogen plus de voorzieningen -, is EUR 85.000.000. Ik vraag dan meneer Van der Scheer wat zijn doelstelling is van het te behalen rendement op dat rentevrije vermogen. Het werkelijke rendement is natuurlijk maar miniem op dat bedrag. Dan zien we in de balans ruim EUR 24.500.000 niet tot de kern behorende activa, vastgoedbeleggingen. Als je dan laat doorschemeren dat je een liquiditeitsprobleem hebt om geen dividend te kunnen uitkeren, wat is dan het doel om niet tot de kernactiviteiten behorende activa aan te houden? Die moeten toch ook gefinancierd worden? Het eigen vermogen per aandeel is ruim EUR 100. Je ziet dan de discount op de beurswaarde per 1 januari was die ongeveer 25% en op dit moment is die afgerond 40%. Wat doe je eraan om de perceptie van het aandeel Reesink te verhogen, zodat de beurswaarde in ieder geval in de buurt komt van de intrinsieke waarde? Dan geef ik even aan dat het inhouden van dividend daar niet positief toe bijdraagt. Denk ik.

De heer Van der Scheer

Dank u wel. U hebt een aantal vragen tegelijk gesteld. Ten eerste personeelskosten. De personeelskosten in het percentage van de omzet fluctueert bij ons ook doordat de prijzen van staal natuurlijk heel sterk fluctueren. Daar kan een heel groot deel in zitten. Ten tweede, wat doe je om zo snel mogelijk weer waarde te creëren waardoor je op intrinsiek uitkomt? Dat hebben we eigenlijk meegenomen in onze strategische herijking die we u straks ook hebben laten zien waardoor de winstgevend nu, maar ook in de toekomst sterk verbeterd wordt. We hopen daarmee dat uiteindelijk de beleggers ervan overtuigd zijn dat we de goede richting hebben gekozen. Ik ontken zeer zeker niet dat we een aantal lastige dossiers hebben. Doe-het-zelfmarkt is lastig en staalmarkt is lastig. We worden ook keihard geraakt door de huidige crisis. Daar hebben we wel mee van doen. Ik denk dat we op dit moment voldoende actie hebben ondernomen om dat te kunnen elimineren en in de toekomst het bedrijf klaar te zetten voor een bestendige groei die dan uiteindelijk ook goed gewaardeerd wordt op de beurs. Ik hoop dat ik daarmee uw vragen zo goed mogelijk heb beantwoord.

De heer Zweers
U hebt mijn vragen wel beantwoord, maar ik kan me nog herinneren, ik weet niet meer precies, ik denk vijf jaar geleden, dat de familie Van Herk een bod deed op de aandelen. Dat was uit mijn hoofd ook iets boven de EUR 100.

De heer Van der Scheer
Dat was EUR 75.

De heer Zweers
Toen werd gezegd dat de aandelen nog veel te laag waren. Die moeten doorgroeien tot dik boven EUR 100. Dat is ook niet uitgekomen. Ik ben graag bereid om volgend jaar weer hier te staan om te zien hoe uw strategie heeft uitgewerkt.

De heer Van der Scheer
U bent van harte uitgenodigd. We moeten even niet de huidige tijd, met de moeilijke omstandigheden, uit het oog verliezen. Laten we hopen dat dat volgend jaar ook beter is.

De heer Zweers
Een vraag is nog niet beantwoord. Dat is de vraag over het aanhouden van niet tot de kern behorende activa.

De heer Van der Scheer
In ons jaarverslag hebben we gezegd dat indien de mogelijkheid zich voordoet en we kunnen voldoende opbrengst gegenereerd dan zullen we die zeker ook desinvesteren. Ook daar geldt in de huidige tijd, onroerend goed verkopen moet je voorzichtig mee zijn.

Voorzitter
Wie wil verder nog een vraag stellen?

De heer A.D. de Buijzer
Voordat ik hier kwam had ik eigenlijk twee zorgen wat betreft de toekomst van Reesink: 1: pogingen om boeren te gaan financieren. Nou, die zorg heeft u weggenomen. Toch blijft Kazachstan voor mij toch wel een punt van zorg, ondanks wat u gezegd heeft. A) krijg ik uit uw betoog ernstig de indruk dat Claas u min of meer geprest heeft tot deze deelneming. Verder, wat moet u in een land dat niet bekend staat om zijn openheid of zijn democratie. Een land dat drie keer zo groot is als Oekraïne, de grootste 'graanschuur' van Europa. Een land dat, volgens de zelfs zeer rekkelijke definitie van het songfestival niet tot Europa hoort, in tegenstelling tot Armenië en Azerbeidzjan. Helemaal begrijpen doe ik uw stap niet. Bovendien, vorig jaar heb ik u bovendien de vraag gesteld, -het heeft de notulen niet gehaald, de heer Ten Doeschate had ook al wat commentaar op de kwaliteit van de notulen -, of u niet in Griekenland of Bulgarije actief zou willen worden. U zei toen: "Nee, Griekenland dat doen we niet". Over Bulgarije heeft u wijselijk de mond gehouden, gezien het feit dat het nu Kazachstan is geworden. Afgezien van

deze opmerking dan toch een paar vragen over Kazachstan. Hoe groot is de omzet van uw partner daar vorig jaar geweest? En die machines die rechtstreeks uit Duitsland gaan, zitten die daarin? Komen die straks op uw boek? Ik neem aan dat u daar niet geheel aan gaat verdienen, dus de brutomarge zal dan wel flink naar beneden gaan. Is deze activiteit van uw Duitse partner, de heer Tischer, winstgevend geweest in 2012? Zo niet, wanneer denkt u dat die wel winstgevend gaat worden? Hoeveel geld gaat u nu "all-in" investeren in dit nieuwe project in het lopende jaar?

Dan had ik verder nog een vraag over uw schuldpositie.

De heer Van der Scheer
Zal ik anders eerst even deze beantwoorden?

Voorzitter
Hij kan hem wel stellen en dan kun je er even over nadenken.

De heer De Buijzer
U geeft terecht geen dividend. U heeft verlies geleden, zij het voornamelijk papieren verliezen, afboekingen op de THR activiteiten en afboekingen op De Kar en de Ecofactorij. Het enige echte cashverlies is, afgezien van de reorganisatiekosten bij de staalactiviteiten, is het feit dat u in de toekomst enkele tonnen minder krijgt voor de verhuur van het pand. Uw schuld is door de overnames Van Driel en Kemp Groep, de dealerparticipaties, die wat mij betreft prima zijn, uw schuld is heel sterk opgelopen. Uw nettoschuld versus EBITDA is boven de vier. Twentsche Kabel bijvoorbeeld zegt in haar jaarverslag dat de convenanten erop wijzen dat zij 2,75 mogen. Daar zitten wij nog onder. Uw banken zijn blijkbaar wat toegeeflijker. Misschien omdat u een handelsbedrijf hebt dat er iets ruimer gefinancierd kan worden, dat weet ik niet. Maar als u nu. Van Driel zat nog niet in die cijfers. Kazachstan zit er ook nog niet in. Dan krijg ik de indruk dat ook volgend jaar die schuld versus EBITDA verhouding toch rond de vier zal blijven en dat wij waarschijnlijk ook volgend jaar niet op dividend hoeven te rekenen. Dat waren mijn vragen.

De heer Van der Scheer
Even terugkomend op Kazachstan. Het is niet zo zeer dat Claas ons gepusht heeft om in Kazachstan te beginnen. Ze hebben de propositie aan ons voorgelegd, omdat ze zelf ook behoorlijk gaan investeren in deze regio. Ik heb u straks als gezegd EUR 120.000.000 investering die zij daar zullen doen met een maaidorserfabriek. Claas toch de strategie heeft: "*Wij doen productie, research en ontwikkeling. We zoeken een goede distributeur die onze machines verkoopt*." Ik denk dat het goed is, want dat geeft ons bestaansrecht. Als Claas het anders had willen organiseren en het zelf zou willen doen, dan had een bedrijf als het onze geen omzet en geen toekomst. Kijkend naar de winstgevendheid kan ik u melden dat CT Agro goed winstgevend is geweest, al jaar in jaar uit. U moet denken in een omzetgrootte van rond de EUR 30.000.000 tot EUR 35.000.000 die de heer Tischer doet. Daar zitten behoorlijke mogelijkheden om daar in de toekomst groei te

kunnen realiseren. Hebben we niet meegerekend, we kijken heel conservatief tegen deze mogelijke acquisitie. Als u bedragen wilt hebben qua investering, dan kan ik u die nog niet geven, want we zijn nog niet uit onderhandeld. Het hangt af van de uiteindelijke joint venture ingevuld zal worden.

Kijkend naar wat u zegt over onze schuldpositie, inderdaad we hebben een nieuwe financieringsovereenkomst met de banken waarbij EUR 15.000.000 hypothecaire financiering is opgenomen, waarmee we ook een aantal acquisities gedaan hebben, met name Kemp. Als ik kijk wat daar de return op is geweest, dan is dat goed. Als u zegt: "*Bent u niet bang voor uw net debt ratio*?" Nee. We hebben met de banken afgesproken dat de net debt successievelijk verlaagd gaat worden. Ik kan u zeggen dat wij op dit moment op schema liggen daarvoor en dat err is zeker volgend jaar ruimte is voor ons, zoals we het nu gepland hebben voor het betalen van dividenden. U hoeft daar niet ongerust over te zijn. We zitten inderdaad met de net debt ratio net wat hoger dan andere bedrijven. Dat heeft te maken met het feit dat we eindejaar, dat zijn de peildata, heel veel vooruitbetalen aan onze leveranciers. Daar krijgen we ook een bepaalde vergoeding voor. Dat doet Reesink al sinds jaar en dag. Dat maakt het dat we aan het eind van het jaar altijd wat hoger in de schuldpositie zitten dan gedurende het jaar. Ik hoop dat ik daarmee uw vragen zo goed mogelijk beantwoord heb.

De heer J. Haaksema

Ik wil graag een paar opmerkingen maken. Allereerst over Kazachstan. Het is een onmetelijk groot land. 2.000.000 km2, voornamelijk bestaande uit steppe, maar wel erg rijk. Ze hebben heel veel olie. Ze hebben ook een compleet nieuwe hoofdstad laten ontstaan. Als u zegt: "*Wij zijn ondernemer en wij zien daar mogelijkheden*", dan is dat prachtig, maar dan beoordeel ik u op het feit dat u ondernemer bent en dat u die kansen grijpt. U zult niet de eerste zijn die in een exotische regio's flink onderuit gaat. Ik ga ervan uit dat dit bij u niet gaat gebeuren. Verder kan ik natuurlijk de deal en wat u daar gaat doen, niet echt goed beoordelen.

Ik wilde nog een opmerking maken over de communicatie. Ik heb in maart, nee dat was in februari geloof ik, eens een keer de website van Reesink bekeken. Daarop was te zien dat het goed ging met Reesink. Groen draaide lekker. Ik dacht dat is prachtig. Het was geheel in lijn, maar toen ik een tijdje later nog eens verder ging kijken, want dit verwees naar een persbericht dat was uitgegaan, toen stond er in dat persbericht toch wel wat andere bewoording. Ik ontdekte meer donkere wolken dan ik in de samenvatting op de website had gezien. Het is allemaal nog erger geworden. Degenen die het toen al konden aan zien komen die hadden het ook bij het rechte eind, want die donkere wolken bleken nog veel donkerder te zijn, toen het jaarverslag uit werd gebracht. Daar klapte de koers ook met 25% in elkaar. Dat zijn dus allemaal niet zulke leuke dingen. Misschien dat toch op het juiste moment wat juister had kunnen worden gecommuniceerd zodat alles even wat geleidelijker was gelopen. Wat me in dit kader ook is opgevallen is dat ze vorig jaar bij THR ook een aantal kritische vragen waren waarvan de heer Van der Scheer toen heeft gezegd, ik heb het nog eens even nagekeken op bladzijde 3, "Ja, natuurlijk hebben

we met marktomstandigheden te maken, maar het loopt." De business draait. Als ik nu in het jaarverslag zie dat THR, die business dat is vanaf 2008 al hommeles, - ik geef het in mijn eigen bewoordingen weer maar als u het graag geciteerd wil hebben dan pak ik dat er even bij - dan denk ik dit is toch niet een consistente lijn eigenlijk. Had op dat punt ook niet meer op het juiste moment de juiste dingen gezegd kunnen worden.

Mijn derde opmerking gaat over duurzaam ondernemen. Ik heb er vorig jaar ook opmerkingen over gemaakt. Ik begrijp dat u de ambitie niet al te hoog stelt. Aan de andere kant vind ik het opnieuw wel weer een klein beetje mager wat erin staat. Mijn vraag is, bent u in gesprek met organisaties die zich daar wat meer in specialiseren, zoals de Vereniging Voor Beleggers in Duurzame Ontwikkeling (VBDO)? Zodat het wat meer handen en voeten krijgt dit duurzame ontwikkelen. Ik heb vorig jaar geloof ik ook een suggestie gedaan, die ik opnieuw nu wel weer zou kunnen doen, maar die ik toch maar achterwege laat. Zodat het duurzaam ondernemen ook in het kader van het beeld wat gaat ontstaan dat Reesink staat voor duurzaam ondernemen, wat meer uit de verf gaat komen. Een vierde opmerking gaat over dividendbeleid, maar dan moet de voorzitter mij even helpen. Is dat nu aan de orde, of op een ander moment?

Voorzitter
Dat komt straks.

De heer Haaksema
Dan wacht ik daar even op.

De heer Van der Scheer
Meneer Haaksema, om de volgorde van u aan te houden. Kazachstan, ik heb uw opmerkingen daarover gehoord. Communicatie proberen we zo recht mogelijk door zee te communiceren met onze beleggers. We proberen ook zo vroeg mogelijk naar buiten te treden over het bedrijfsresultaat. Dat is een consistent beleid. Dat doen we elk jaar. We kunnen nog niet over een nettoresultaat spreken zolang als de accountant nog niet zijn controle heeft uitgevoerd. Als ik kijk, hoe gaan we naar buiten. Ja, je gaat naar buiten met het bedrijfsresultaat in februari en komen later met een persbericht als de definitieve resultaten zijn vastgesteld.

Ten aanzien van THR: vanaf 2008 was het hommeles in de markt. Dat was ook één van de redenen om ons belang zoveel mogelijk terug te brengen in dat segment. Dat hebben we denk ik ook wel elke keer helder gecommuniceerd. Natuurlijk zijn wij ook teleurgesteld over de performance van THR in de afgelopen jaren en niet alleen wij maar ook onze mede aandeelhouder Ter Hoeven. Ook één van de redenen dat wij uiteindelijk als aandeelhouders ingegrepen hebben en ook de directie van THR zelf daar de consequenties voor genomen heeft. Ik kan u ook wel zeggen dat het niet alleen integratieperikelen waren, maar het was ook het daadwerkelijk stilvallen van de markt, die midden in dat proces kwam.

MVO mager, ja, daar heeft u volledig gelijk. Wij zijn geen holding met een heel duur apparaat, waar wij mensen de opdracht kunnen geven om daar langer bij stil te staan. Ik weet, dat klinkt een beetje als een soort wegmoffelen van dit onderwerp, maar dat is het zeer zeker niet. Het staat bij ons op de agenda, maar het heeft niet z'n prioriteit gehad het afgelopen jaar. Daar moet ik eerlijk over zijn. Op het dividendbeleid komen we later terug.

Voorzitter
Meneer Ten Doeschate.

De heer Ten Doeschate
Ik vond dat de heer Zweers buitengewoon goede opmerkingen maakte. De heer Van der Scheer reageerde erop door te wijzen op zijn voornemens in commerciële zin. Ik wil daar graag op reageren. Hier past ook een discussie over het risicoprofiel bij. Ik ga even uw segmenten af. Landbouwwerktuigen wordt door de heer Van der Scheer gedaan dat het niet zo mooi is, maar als men de onderliggende verslagen bekijkt van de werkmaatschappijdirecties dan zijn die buitengewoon euforisch over hoe het gegaan is. De heer Van der Scheer zegt dat Nederland het minder had in de melkveehouderij. De heer Packo zegt juist, ja wij hadden het in België slecht. Zaten EUR 8 onder de prijs van Nederland. De Nederlandse prijs is weer gelijk aan die van Duitsland en Frankrijk. Desondanks had hij een zeer goed jaar gedraaid. Dan snap ik niet helemaal, weet uit eigen waarneming, dat de Nederlandse markt in ieder geval op landbouwgebied buitengewoon goed heeft gedraaid. Wat dat betreft stelt het mij een beetje teleur, ik sluit aan bij de heer Haaksema. Ik dacht aan het begin van het jaar "*Dit gaat goed*." Het valt me dan toch tegen wat er uit is gekomen.

Voor het tweede segment staal wil ik teruggaan naar 2004. Toen kreeg ik een conflict met de toenmalige Raad van Commissarissen. Het ging in één jaar slecht met én staal en landbouwmachines. Die jarenlang, en dan ben ik het eens met de heer Van der Scheer, heel goed gedraaid hadden en zijn gaan draaien en toen opeens kreeg je het verhaal dat moest worden gekapt met staal en landbouwmachines. We moesten alleen maar doe-het-zelfartikelen gaan doen. Die zijn inmiddels ook weer uit de gratie geraakt. Nu is het opeens weer alleen maar landbouw. Ik zou er toch voor willen pleiten om meer benen te houden, goed te communiceren over die benen en de rentabiliteit daarvan duidelijk te etaleren. Ik ben ervan overtuigd dat de staalhandel weer prima gaat bijdragen aan de rentabiliteit van de groep. In dat kader snap ik het volgende niet helemaal. Dan kom ik op de wisselende uitlatingen die in het jaarverslag in opeenvolgende jaren worden gecommuniceerd. Eerder hartstikke mooi; we hebben uit het faillissement de Nederlandse Staalunie gekocht. Er is een bedrijf Stalutech bijgekocht. Het werd genoemd '*een troef in de betreffende markt'.* Vervolgens werd een jaar later Stalutech verkocht met een persbericht alsof men er blij mee was al jaren vanaf te willen zijn. Over Staalunie werd eerst gezegd dat het gerechtvaardigd was om op de locatie in het Zuiden door te gaan als aparte entiteit. Later klopte dat weer niet en werd het geïntegreerd in Zutphen en werd er bij verteld in het jaarverslag dat eigenlijk de hele opzet van

Staalunie is geweest om het uit de markt te nemen. Dat snap ik niet, want het was al failliet. Reesink kocht het bedrijf uit het faillissement.

Dan gaan we naar de doe-het-zelfactiviteiten. Ik ga dan ook terug naar de discussie in 2008. De crisis kwam toen vol op ons af. Toen heeft de Raad van Commissarissen gezegd dat
de financiële man, CFO, de heer Linnenbank, een paar scenario's kond maken waar het gaat om potentieel mogelijke teruggang. Hij heeft met 10% en met 20% gerekend. Toen heeft de Raad van Commissarissen gezegd reken nu eens met 30% en 40%. De heer Van der Scheer zegt dat die markt 34% is teruggegaan. In de periode 2008 tot en met 2012 is de doe-het-zelfmarkt precies 25% teruggegaan. Toen was de uitkomst dat wij die storm prima konden doorstaan. Natuurlijk moesten we maatregelen nemen, maar nu is dat op ons afgekomen, nu is die markt slecht en dat we dan zo'n ontzettende dreun maken, dan vind ik het toch buitengewoon jammer dat we niet de kans hebben gepakt om THR wel in zijn geheel, en nu kom ik op het punt van het risicoprofiel, te nemen. Natuurlijk gaat het in de doe-het-zelfmarkt slecht, maar het gaat straks weer een stuk beter. Als je die hele THR had kunnen inlijven, dan had je daar met een fijnmazige distributie in Nederland een prima partij aan gehad. Met snorderijen waarin niet iedereen achter een stel schroevendraaiers gaat aanrennen, maar als je het hele pakket vermarkt heb je een prima marktpositie. Dat is nu volledig verloren gegaan. Dat bedrijf, hoewel het nu slecht is, had toch denk ik een risicoprofiel voor de toekomst, waarbij een goede winstbijdrage en een stuk continuïteit mogelijk waren geweest.

Ik ga nu terug even naar de landbouwmachines. Er wordt gedaan of dat tot in de hemel gaat. Mag ik u erop wijzen hoe gevaarlijk het handelen in kapitaalgoederen is. De Claas Groep heeft in Zuid-Duitsland richting Oost- en Zuidoost-Europa een heel groot centrum neergezet en hetzelfde hier vlak over de grens, waar zij de parallel-importen naar andere landen gewoon aanmoedigen. Zo gauw de afnemers niet meer verlegen zitten om uw financiering, en die tijd komt weer, dan stappen ze met een zak geld over de grens heen en gaan ze parallel importeren. Dan komen de Ritchie Brothers van deze wereld weer om de hoek, die de hele wereld gek hebben gemaakt met parallel-import over de hele wereld van alle merkartikelen, waarbij ze de importeurs en marge gewoon compleet naar de knoppen hebben geholpen. Ik wil er echt voor waarschuwen. Laten we nu niet het momentele geluk van deze dag op het gebied van landbouwmachines en grondverzet doortrekken naar de toekomst. Het kan best zijn dat u straks wordt teruggeworpen op 'mooi service doen' en 'uurtje factuurtje voor de service'. De onderdelen halen ze dan ook in bulkorders uit het buitenland. Ik zou dan van u graag willen weten hoe u denkt dat te kunnen doorstaan. Of u dan nog in staat bent om uw 15% op het eigen vermogen rendementdoelstellingen te halen? Ik twijfel daar enorm aan. Ik wil er graag van u een uitspraak over hebben.

Verder. Als men kijkt naar partijen in de markt zoals THR, in zijn moeilijke markt, heeft natuurlijk ook concurrenten. Elofer en Plieger, en volgens mij draaien die, weliswaar beperkt, maar geheel volgens het scenario dat de heer Linnenbank in de tijd heeft

uitgerekend, nog steeds beperkte zwarte cijfers. Ik zie hier zitten de heer Wiegman. Hij is weggegaan bij de combinatie THR. Is voor zichzelf een handelsonderneming gaan beginnen. Dat draait toch prima cijfers heb ik begrepen in deze markt. Waarom gaat het dan THR zo idioot slecht? Hoe bestaat het dat daar waar u het eerder had over de geweldige efficiencyslag die er gaat komen en de verwachting die u vorig jaar al had, het bedrijf dan zo'n verlies lijdt en dat ook de servicegraad naar de afnemers zo vreselijk slecht is dat ondernemers soms zes vrachtauto's per dag aan de deur krijgen. Misschien kunt u daarop reageren?

De heer Van der Scheer
U geeft aan dat landbouw er niet zo geweldig voor stond, terwijl directeuren van de dochterbedrijven daar anders over redeneren. Ik denk dat ik daar wel heel duidelijk in geweest ben dat wij juist in onze landbouwactiviteiten best bedrijven hebben onder onze paraplu die goed draaien. Met degene die op de melkveehouderij gericht is, is het wat minder. Packo is een heel ander chapiter, omdat de Belgische markt, en dat kan Packo u straks ook zelf wel uitleggen, veel meer gericht is op een gemengd bedrijven, dus niet alleen veehouderij. Men heeft daarbij ook een varkenstak en akkerbouw. Gemengde bedrijven zijn in de kern sterker, denk ik. Packo heeft daardoor vorig jaar een prima jaar kunnen draaien.

Staal: in 2004 ging het inderdaad slechter, maar toen was de marktreductie, qua volume, van een heel ander niveau dan waar we nu over praten. We praten over de ergste crisis sinds de Tweede Wereldoorlog, denk ik. We spraken toen in die tijd van een teruggang van 5% à 10%. We praten nu jaar in, jaar uit sprake over geweldige teruggangen in dubbele cijfers, die natuurlijk veel zwaarder aankomen. Als je zegt van, wat heeft u dan gedaan met NSU. We hebben vanaf het begin gecommuniceerd dat we NSU met name uit een faillissement hebben overgenomen, omdat we grip op de klanten wilden houden. We hadden rekening gehouden met een teruggang in de markt. We zijn nog maar met de helft van de medewerkers begonnen met NSU. We hebben gedacht als we het daarop in kunnen richten, dan kunnen we het volume van NSU voor een deel vasthouden en de klanten in Zuidwest Nederland en België op die manier goed leveren, want dan heb je veel minder transportkosten. Alleen de laatste twee jaar zijn de volumes zo verschrikkelijk ver weg gezakt, dat we op een gegeven moment gezegd hebben het niet langer verantwoord om het in de lucht te houden. Stalutech, een troef in de markt: de toenmalige directeur heeft dat inderdaad gezegd. De toenmalig directeur was er wellicht nog niet helemaal van doordrongen hoe de markt zich ging ontwikkelen. We hebben gekeken of we dat zelf verder moesten ontwikkelen of dat aan anderen over moesten laten. We hebben de keus gemaakt dat door een ander te laten doen. Achteraf is dat een verstandige keuze geweest.

Doe-het-zelfmarkt: onze berekeningen, zoals wij die hebben gemaakt, weten we dat vanaf 2003 tot en met 2008 doe-het-zelf totaal niet rendeerde binnen Reesink. Met de huidige teruggangen in de markt, waarbij ik al zei dat er EUR 3.800.000 tot EUR 4.000.000 marge ingeleverd moest worden op een niet renderende business, dan weet u

zelf wel, en dan hoeft u geen grote berekeningen te maken, dat het zwaar verliesgevend geweest zou zijn. We hebben duidelijk gekozen voor meer focus in het bedrijf brengen. Ik hoor ook een aantal beleggers zeggen dat dat prima is, die willen zelfs nog een stap verder qua focussing en daar hoort niet doe-het-zelf bij. Laten we daar duidelijk over zijn. U geeft aan dat er mogelijk risico zit in de import van kapitaalsgoederen, met parallel importen. Dat risico was en is altijd aanwezig geweest. Wij denken dat we het businessmodel zo hebben ingevuld, met service, met onderdelenleveranties en met leasingsvormen naar de klanten toe te brengen, dat we zelf grip op de markt hier in Nederland kunnen houden. Dat lukt ons tot nu toe prima. Nu hebben we ook te maken met parallel importen en ook nu kunnen we dat prima tackelen. Als u zegt dat andere spelers in de doe-het-zelfmarkt het lang niet zo moeilijk hebben, dan weet ik niet welke balansverslagen u leest. Onze informatie is een heel andere. En als u zegt de servicegraad is slecht geweest. Ja, dat klopt. Dat is zo geweest. Op dit moment is THR qua servicegraad weer op level. Er komen zeker geen zes vrachtauto's meer. THR heeft wel te maken gehad vorig jaar met de implementatie van SAP. In die paar maanden dat de knop daadwerkelijk is omgezet heeft dat een behoorlijke consequentie gehad op de servicegraad, maar inmiddels is THR weer op het niveau waar ze moeten zijn. Ik hoop dat ik uw vragen daarmee zo goed mogelijk beantwoord heb.

De heer Ten Doeschate
Het heeft ook geen zin om te gaan bekvechten, want we verschillen van mening. Overigens de opmerking over de troef van Stalutech heb ik niet van de directeur van Stalutech, maar van de heer Van der Scheer zelf. Hij bezigde die woorden in zijn directieverslag. Ook de positieve verwachtingen van Stampersgat van de Staalunie ontlenen we allemaal aan zijn eigen jaarverslag.
Wat betreft THR, de combinatie met doe-het-zelf, daar verschillen we ook van mening. Ik constateer dat de berekeningen die de CFO indertijd heeft gemaakt voor mij en de Raad van Commissarissen een totaal ander plaatje gaf. Ik wijt het er zelf aan dat de ellende bij THR gewoon veroorzaakt is door mismanagement, waar Koninklijke Reesink in ieder geval bij heeft gestaan. In dat kader – want ik wil graag naar de aansluiting met de Zweers - wil ik graag weten hoe het nu zit met de vordering van EUR 3.200.000 die afgewaardeerd werd. Wat was de vordering aan het begin van het jaar? Er staat een ultimo jaarpost genoemd in het directieverslag van EUR 3.200.000 en die is dus afgewaardeerd. Wat was dat bedrag aan het begin van het jaar?

De heer Linnenbank
Dat bedrag was aan het begin van het jaar EUR 1.500.000.

De heer Ten Doeschate
Okay. Waarom is die toename er? Waarom gaat u in de loop van het jaar waarin het steeds slechter gaat het geld betalen?

De heer Linnenbank

Nou, wat wij gedaan hebben is in 2013 de keuze gemaakt gaan we nog samen met de medeaandeelhouder, Ter Hoeven, nog geld bijstorten om de boel op benen te houden. Sorry, 2012. Dat is EUR 700.000 geweest. Aanvullend is de keuze gemaakt om de aandeelhouders nog meer kapitaal te vragen. Daar heeft de heer Ter Hoeven destijds de lead in genomen. Wij hebben aangegeven niets te zien in een cash out, maar wel mee te willen, wel onze verplichting te nemen in de vorm van een borg. Die borg is voor dat deel gegeven en die is nu ook voorzien.

De heer Ten Doeschate
Het hardnekkige verhaal gaat in Apeldoorn, en daar kunt u misschien op reageren, dat aan het eind van het jaar, toen THR niet meer dacht te kunnen betalen, er gezegd werd: "*Dan betalen we die huur voorlopig aan Reesink maar niet, als we de lonen moeten betalen*", dat toen Reesink over de brug is gekomen met geld. Klopt het dat het in dat tijdsgewricht is gebeurd?

De heer Van der Scheer
Nee. De huren zijn tot nu toe correct betaald.

De heer Ten Doeschate
Dat geloof ik wel. Het gaat juist andersom. Het verhaal gaat dat om de huren te kunnen betalen dat Reesink met extra geld over de brug kwam.

De heer Van der Scheer
Meneer Ten Doeschate, wij gaan echt niet reageren op verhalen die bij de koffietafel gebezigd worden in het Apeldoornse. Dat doen we echt niet.

De heer Ten Doeschate
Maar het klopt dus niet dat u hebt betaald in een tijdsgewricht dat juist geld nodig was om de lonen te betalen?

De heer Van der Scheer
Ik zeg dat wij daar niet op reageren.

De heer Ten Doeschate
Okay, dus u reageert niet.

De heer Van der Scheer
Ik denk dat de heer Linnenbank zeer duidelijk heeft gemeld wat we wel en niet gedaan hebben.

De heer Ten Doeschate
Ik ga naar de heer Zweers toe. De heer Zweers heeft natuurlijk heel duidelijk aangegeven dat er een aantal pramen dus helemaal verkeerd voorstaan. Ik heb zelf m'n ernstige twijfel of u in staat bent om wel een wending ten goede daarin te

bewerkstelligen. De toekomst zal het leren. Dat is aan u en niet aan mij. Ik kan er hooguit als belegger buitengewoon ongerust over zijn. Wat mij wel toch heel erg bezighoudt is hoe u dat denkt te kunnen gaan doen in de komende jaren. Op welke termijn verwacht u er invulling aan te kunnen geven? Volgend jaar weer bij elkaar zitten en op deze manier met elkaar omgaan om weer naar het daaropvolgende jaar te kijken, dat lijkt toch me niet iets waarop iedereen zit te wachten.

De heer Van der Scheer
Ik heb heel helder aan de zaal uitgelegd wat onze strategie is en hoe wij denken dat in te vullen. Daarop mag u ons afrekenen.

De heer Ten Doeschate
Daar mogen wij u op afrekenen. Zou het misschien aan te bevelen zijn, en mag ik dat in overweging geven, om al die acquisities, - het is maar groeien, groeien en groeien -. Is het niet veel beter om eerst te verteren waar je mee bezig bent en te zorgen dat u presteert ten aanzien van die zaken die u nu in gang hebt gezet en niet weer opnieuw in allerlei avonturen, zoals in Kazachstan te stappen? Eerst te zorgen dat het rendement, gewoon in de simpele term 'winst per aandeel' weer op het peil komt zoals het vroeger geweest is. Ik geef u dat graag in overweging.

Voorzitter
Dank u wel.

De heer M. Hartog
Dank u voorzitter. Mijn naam is Hartog, namens Todlin N.V. Wij zijn verheugd met de acquisities die Reesink heeft gedaan met de Kemp Groep en Hans van Driel. U heeft een mooie groei laten zien in juist het kernsegment, dat u heeft genoemd: het groene segment met zowel autonome als acquisitieve groei. Dat is verheugend en waarde creërend, naar wij op lange termijn hopen. Er is zeker sprake van een tweetal segmenten waar geen of minder resultaat is geboekt. Dat heeft dan ook op dit moment een flinke druk op de koers gegeven. Het passeren van het dividend is iets waar wij minder gelukkig mee zijn. We vinden het ook in het licht van de koersvorming niet zo slim om die bodem uit een koers te halen, waar een dividend dat vaak toch biedt. Dat gezegd hebbende, had ik een tweetal vragen. In het jaarverslag staat een swot analysis opgenomen. Het verbaast ons dat er wat verschillen ontstaan ten opzichte van vorig jaar. Vorig jaar noemde u de organisatie lean and mean. Dat was een van de sterkere punten. Daar staat dit jaar niets over. Zijn we niet meer lean and mean? Hoe moet ik dat precies zien? Het tweede punt is, en dat is in het licht van de overnames die ik net nog als wenselijk bestempelde, nogal een belangrijk punt om het wenselijk te houden en dat zijn controle en inzicht in de risico's. Er zijn genoeg voorbeelden op de beurs helaas waaruit blijkt dat het risico niet altijd helemaal in kaart gebracht werd of kon worden zelfs. In hoeverre bent u in staat om die risico's bij uw acquisities wel duidelijk in kaart te hebben? Sluiten de systemen goed aan en wordt u goed gerapporteerd? Ik hoorde net over een controle voor de participaties. Zijn dat typisch voorbeelden hoe u daar verder

invulling aan geeft? De laatste vraag die u nog wilde stellen, gaat over marktaandelen. U gaf aan daar niet veel over te willen zeggen. Het is natuurlijk wel belangrijk om te zien of de merken die Reesink op deze manier distribueert, zijn dat nu merken die marktaandeel winnen? Zijn die merken op de lange termijn op een trend groeiend, of staan ze langzaam aan steeds verder onder druk? Zien we dat in de nabije toekomst gebeuren omdat er andere sterke merken komen? Dank u wel, meneer de voorzitter.

De heer Van der Scheer
Ik zal proberen de volgorde van u ook aan te houden. Lean and mean is het credo dat is ingebed in de organisatie. U heeft gelijk dat we het niet meer genoemd hebben. Misschien hebben we onze eigen sterke punten wel vergeten te benoemen, maar het is nog steeds lean and mean. Niettemin, u heeft zelf net ook aangekaart hoe heeft u de interne organisatie op de rit om dit allemaal te kunnen behappen. De interne audit is heel erg belangrijk. We zien de gevolgen om ons heen als het niet goed functioneert. Daar hebben we heel hard aan gewerkt. We hebben inderdaad ook een extra groepscontroller aangetrokken, die samen met de controllers op de bedrijven heel sterk financieel de zaken in beeld brengt, maar ook waar de risico's zitten. We proberen zoveel mogelijk, qua ICT, de zaken te centraliseren. We zijn bezig met het uitrollen van een ICT-systeem, dat straks voor alle groenbedrijven identiek is. Dus ook daar zijn we druk bezig om dat goed in grip te hebben in de toekomst. We proberen zoveel mogelijk risico's te vermijden. Daarnaast, als u zegt u wilde eigenlijk niets zeggen over marktaandeel, daar zijn we voorzichtig mee. Ik kan u wel zeggen dat de merken die wij vertegenwoordigen, allemaal aan de winnende hand zijn, qua marktaandeel en ook zeker op de Nederlandse en Belgische markt. Als ik de merken Claas, Kuhn, Toro, Atlas en Terex noem, dan zijn dat allemaal merken die op dit moment prima meedoen in het speelveld van wat er om ons heen gebeurt. Wat je wel ziet, met name aan de landbouwkant, is dat het wel geconcentreerd wordt op de vier, vijf grote concerns: John Deere, Case New Holland, Ecco, Claas en dan Kuhn als specialist daarin. Dat zijn eigenlijk de merken die op dit moment behoorlijk sterk in de markt vertegenwoordigd zijn. Merken als Same Deutz-Fahr en Zetor beginnen langzamerhand weg te zakken.

Voorzitter
Dank u wel. Wie van u? De heer Ten Doeschate is al onderweg.

De heer Ten Doeschate
Mag ik in dat kader nog een aanvullende vraag stellen over die grote merken? Wat we allemaal zien is natuurlijk dat marktleider John Deere overal in de wereld het volgende doet: men zet daar distributeurs aan het werk en als die succes hebben, dan worden ze vervolgens in de tang gepakt. Dat heb je ook gezien in Nederland met Louis Nagel. Er zijn legio voorbeelden. De distributeur, de importeur, mag zijn best doen. Heeft hij succes dan wordt langzaam maar zeker het lijntje naar binnen gehaald. Dan word je teruggeworpen tot service en onderdelen, waarbij de bulk wordt geleverd door de producent zelf en de machines gaan ook rechtstreeks. Je wordt dan een service-instrument van de importeur. Op een gegeven moment is er geen rendement meer te

halen. Dat voorbeeld haalt u uit John Deere. De vraag is of u niet bang bent dat dit precies hetzelfde gaat gebeuren bij Claas. Er zijn legio voorbeelden. Kijk in Oostenrijk. Claas aapt, wat dat betreft, keer op keer John Deere na.

De heer Van der Scheer
Nee, daar ben ik absoluut niet bang voor. U noemt een aantal voorbeelden, zoals Louis Nagel. Louis Nagel is opgezegd als importeur, omdat het bedrijf de rekeningen niet meer konden betalen. Dat was een onderdeel van de Kroymans Groep. Ik hoef u niet uit te leggen wat er met de Kroymans Groep gebeurd is. Louis Nagel had zeer zeker de mogelijkheid om zelf het distributiemodel neer te zetten, dat John Deere prefereerde. Dat hebben ze niet kunnen en niet willen doen, omdat ze de financiële mogelijkheden daartoe niet meer hadden. U noemt ook Oostenrijk. Oostenrijk is typisch een geval waarbij de importeur het compleet verknoeide richting Claas en dan meer in de relationele sfeer dan in het kader van de business. Claas heeft jaar in jaar uit geprobeerd om met de familie tot goede overeenstemming te komen. Het waren zelf vroeger persoonlijke vrienden. De opvolgster die in dat bedrijf zat, die heeft het echt compleet verknoeid richting Claas en dat is in mijn beleving niet verkeerd dat Claas daar andere stappen in heeft gezet. Ik ben zeker niet bang dat de grote merken ons het rendement uit de mond gaan stoten. Dat zie je ook wereldwijd als je de aandelen volgt van bijvoorbeeld Titan Machinery. Dat is een heel grote speler op het gebied van landbouwmachines. Die jaar in jaar uit een mooie groei zien. In Amerika begonnen is, maar inmiddels ook in Centraal Azië en Oost-Europa bezig is en die een mooie stijgende lijn laat zien zowel qua omzet als qua resultaat.

De heer Posch
Ik heb twee korte vragen. Een over THR en de schuldpositie daarvan. Is het niet zo dat de positie van de vordering op Reesink pro rata hetzelfde is als wat Ter Hoeven heeft geleend, of zit daar een discrepantie tussen? Als ik zeg EUR 3.200.000 voor Reesink, heeft Ter Hoeven dan ongeveer 5.700.000 aan leningen?

De heer Van der Scheer
Ja. Dat is pro rata.

De heer Posch
Een andere vraag gaat over het aandeel. Op bladzijde 8 van uw jaarverslag staat: "*Naar onze tevredenheid is de koers van het aandeel stabiel gebleven.*" Is dat een mededeling per datum van het ter perse gaan van het jaarverslag, of moet ik dat zien in het licht van het kaartje op bladzijde 14, waar het over vijf jaar is geschreven? Ik denk stabiel is gebleven, misschien….

De heer Van der Scheer
Stabiel was op het op dat moment dat het op de printer lag. Laat ik het zo zeggen.

De heer Posch

Okay. Dank u wel.

Voorzitter
Wie van u verder? Eerst de heer Reesink en dan de heer Stevense.

De heer J. Reesink
De meeste vragen zijn beantwoord. Ik heb maar één vraag. Als ik naar bladzijde 37 kijk, daar gaat het over de financieringsovereenkomst. De laatste alinea daarvan: "*Van de acquisitiefaciliteit kunnen onder voorwaarden overnames worden gefinancierd tot 60% van de ondernemingswaarde. De overige 40% dient te worden gefinancierd door aandeelhouders.*" Dan ga ik naar bladzijde 14. Daar lees ik dat we hier in de zaal met beleggers zitten, maar met twee soorten beleggers. Ik bedoel niet de certificaathouders en de aandeelhouders, maar je hebt blijkbaar gekwalificeerde beleggers, dat is een enkeling maar, en je hebt de rest. Kunt u me uitleggen hoe dat werkt? Ik ken de Wet op het Financieel Toezicht niet. Ik denk niet dat ik de enige ben.

De heer Van der Scheer
De heer Linnenbank zal uw vraag beantwoorden en zal hem ook nog een keer herhalen voor de rest van de zaal.

De heer Linnenbank
De vraag doelt op de term gekwalificeerde belegger. Dat is inderdaad een wettelijke term. Dat zijn voor de wet professionele beleggers, die zodanig met beleggen bezig zijn en het houden van aandelen bezig zijn dat men veronderstelt dat men zelf de kennis en kunde heeft om dat te doen. Dat is een term die in het leven is geroepen om de particuliere belegger te beschermen. In dit geval een private placement bij een gekwalificeerde belegger. Dat betekent dat je dus echt moet aantonen - er is zelfs een register bij het AFM wie dat zijn en wie dat niet zijn - daar mag je het plaatsen zonder aan de vereisten van bijvoorbeeld een peperdure prospectus te voldoen. Dat is de andere kant. Als je in de retail, dus zeg maar aan de particuliere belegger, wil aanbieden, dan wordt je geacht als ondernemer om een prospectus uit te geven. Dat is een tijdrovend, maar ook een heel kostbaar traject. Natuurlijk overweeg je dat, maar dan kijk je in relatie met de uitgifte, koersen, claimemissies. In dit geval zaten we met de uitgiftekoers van 74 zaten we dicht bij de beurskoers. We hebben het in overweging genomen en de keuze gemaakt om bij gekwalificeerde beleggers te plaatsen.

Voorzitter
Nog meer vragen? Meneer Stevense.

De heer Stevense
Dank u wel meneer de voorzitter. Gedurende het vragenrondje komen er toch weer vragen in je op. Groepscontroller? Hoe moeten we dat nou precies zien? Wordt dat een soort van COO?

De heer Van der Scheer
Het is een man, die direct onder de heer Linnenbank ressorteert en waar de controllers dagelijks hun rapportage aan doen.

De heer Stevense
We meenden net te begrijpen dat het iemand is die alles in goede banen moet leiden. Iemand die de operating dagelijks in de gaten houdt. En van daaruit de financiën….

Voorzitter
Wellicht kan de heer Linnenbank dat even toelichten.

De heer Linnenbank
Onze groepscontroller, de heer Ruesink, zit achterin. Hij is inderdaad verantwoordelijk voor het operationeel aansturen van de dagelijkse business met zijn controlers. Hij is verantwoordelijk voor de consolidatietrajecten, fiscale trajecten en aansturing, een stuk treasury, het inrichten van systemen, het riskmanagementsysteem. Het operationeel uitvoeren en aansturen van die taken ligt bij de groepscontroller.

De heer Stevense
Okay. U had het net over Oostenrijk, daar is het misgegaan. Toen hebben ze niet gevraagd om daar de boel op poten te zetten.

De heer Van der Scheer
Ik mag niet alles zeggen, maar dat is ons wel gevraagd. Dat is zo snel gegaan dat wij er niet zo snel op in konden springen.

De heer Stevense
Dan pagina 23 daar schrijft u een heel stuk over het industriële segment. Dan praten we over ASML, vliegtuigbedrijf Fokker en VDL Groep. Is dat een achtergrond, dat u ernaar streeft om dit soort bedrijven als klant te krijgen bij de Staalgroep?

De heer Van der Scheer
Ik ben altijd heel voorzichtig daarmee, maar een aantal van deze die erin staan zijn inmiddels klant bij ons. Ze waren geen klant bij ons, maar doordat we opgeschoven zijn richting het industriële segment, zijn ze inmiddels wel klant bij ons.

De heer Stevense
En de auto-industrie. Gaat u ook leveren aan de auto-industrie?

De heer Van der Scheer
Dat kan ik u nog niet zeggen.

De heer Stevense
Bent u daarmee bezig?

De heer Van der Scheer
Dat kan ik u nog niet zeggen.

Voorzitter
Dank u wel. Is er verder nog iemand die een vraag wil stellen?

De heer Koedam
De cirkel is rond. Ik ben begonnen en daarna meneer Stevense. Misschien ben ik nu ook de laatste. Ik heb een vraag over de remuneratie. Ik had een mooi gebaar gelezen in het jaarverslag dat de directeur afziet van zijn bonus. Dat zie je niet vaak. Het mag dan ook genoemd worden dat we dat waarderen. De reden daarvan was, en dat stond erbij, het economische klimaat. Ik had de reden mooier gevonden, als er zou staan: In verband met de solidariteit aan de beleggers, die ook geen dividend krijgen. Misschien werd dat ook wel bedoeld. Graag uw reactie daarop. De belangrijkste vraag hierover is: Was er eigenlijk wel sprake van een bonusuitkering? Omdat het niet zo'n goed jaar was zou ik me kunnen voorstellen dat die bonusuitkering niet aan de orde zou zijn geweest. Wat was de bonusuitkering geweest als hij wel was geaccepteerd? Als het nul zou zijn, is het gebaar wat minder mooi.

Voorzitter
Nee, dat zou niet nul geweest zijn. Die zou gewoon volgens de regels dan zijn vastgesteld. Ik denk dat het de heer Van der Scheer te prijzen is dat hij samen met de aandeelhouders in dit geval een veer laat. Dat hebben wij als commissarissen met voldoening ter kennis genomen.

De heer Koedam
Wij ook.

Voorzitter
Dank u wel. Dan ga ik over met u, als er geen vragen meer zijn, naar het bericht van de Raad van Commissarissen.

3. Bericht van de Raad van Commissarissen

Voorzitter
Wie van u heeft daar nog vragen over?

De heer Haaksema
Eigenlijk wil ik dezelfde vraag stellen die net door de VEB is gesteld, maar dan op deze plek. Vorig jaar hebben we een discussie gehad over de extra bonus die de directie gekregen heeft. Daar zijn harde woorden gevallen. Uw geheugen is denk ik ook zo sterk dat u nog wel weet welke positie ik daar heb ingenomen. Er zijn sindsdien in ieder geval

twee dingen gebeurd. In eerste plaats binnen Reesink daar is de zaak inderdaad niet zo heel erg goed gelopen. Dan is het heel logisch om te zeggen: "*Geen dividend, dan ook geen bonus*." Er is inderdaad voor een elegante oplossing gekozen, zodat ook niet duidelijk is of het überhaupt wel is aangeboden. Ik hoef het verder ook niet te weten. Het tweede wat er gebeurd is, en de voorzitter die met twee benen volop in de maatschappij staat, weet dat waarschijnlijk als geen ander, er is een behoorlijke maatschappelijke discussie over bonussen, met name eigenlijk in de publieke sector, maar ook wel in de private sector, waar de bonussen nog zoveel hoger zijn dan in de publieke sector. Het idee van zakkenvullen en graaien is daarbij behoorlijk aan de orde. Ik denk dat we dat voor de komende jaren goed in onze gedachte moeten houden. Ik zou het prettig vinden als de komende jaren de waardering die er voor de directie is en die ook ik wel heb, op een andere wijze tot uitdrukking zou kunnen worden gebracht, dan met forse bonussen. Toen ik nog in het werkzame leven zat, kreeg ik ook als ik mijn best deed, of als mijn baas vond dat ik m'n best had gedaan, pak hem beet 5% extra van het jaarsalaris. Daarin werd waardering tot uitdrukking gebracht. Ik zou me kunnen voorstellen dat dit bij de directie ook gaat gebeuren. Als je een waardering tot uitdrukking brengt, doe dat dan niet meer dan pak hem beet 5% van het jaarsalaris, hoewel de statuten trouwens wat meer mogelijk maken, maar houd het daar op, zodat het idee van: 'de ene club schuift flink wat geld toe aan de andere club' en het 'zakken vullen enzo', de Raad van Commissarissen geeft nog een beetje extra, dat dat een beetje gaat verdwijnen. De waardering blijft overeind, maar het zakkenvullenelement dat gaat weg. Ik hoop dat u in welwillende bewoordingen op mijn suggestie voor de komende jaren, als het over bonussen gaat, zou willen reageren.

Voorzitter
Ja, dat wil ik zeker wel. Er is in bonussenland veel aan de hand. Dat zegt u terecht. Wij zullen overwegen, ook in de komende tijd, in dat licht of het basissalaris tot de prestatie, met bonussen en zonder bonussen in een goede verhouding staat. Het is gezonder, denk ik, om te kijken of het basissalaris een goede afspiegeling is van de geleverde prestatie en dat de bonus een welgemeende kleinere rol gaat spelen. Dat is zeker iets wat wij ter harte nemen en waar wij ook onze gedachte over hebben. Dit jaar is de regeling nog zoals die was. Dit jaar ziet de directie ervan af. De redenen daarvan zijn duidelijk naar voren gebracht.
Ik heb uw opmerking goed verstaan en die is in lijn met onze gedachten, die zich in die richting bewegen. Het is, wat u zelf zegt, een algemeen maatschappelijk verschijnsel. Ik ben bij een andere organisatie betrokken waar de bonussen zijn afgeschaft en alleen nog vaste salarissen worden gegeven. Goed. Iemand verder over het bericht van… De heer Ten Doeschate.

De heer Ten Doeschate
Voorzitter, ik heb een vraag over de laatste alinea van uw bericht. Het gaat over de corporate governance regelgeving en de naleving daarvan door Reesink. Daarvoor heb ik eigenlijk ook de representant van de Stichting Administratiekantoor nodig. Ik weet niet of

dit het goede moment is om hem wat te vragen? Of dat u zegt doe dat maar een ander keertje?

Voorzitter
Nee, ga uw gang.

De heer Ten Doeschate
Misschien kan de heer Van den Boogaard, ik begrijp dat hij de stichting representeert, de statutenwijzigingen toelichten, die er sinds het najaar van 2011 zijn doorgevoerd. Kan hij de essentie even aangeven? Er is aangekondigd dat een goede aankondiging is gedaan naar de beleggers, maar die heeft mij nooit bereikt. Misschien kan hij de statutenwijziging toelichten en de essentialia van de punten ten aanzien waarvan de statuten zijn gewijzigd.

Voorzitter
Is dat mogelijk, heren?

De heer Van den Boogaard:
We overleggen even, voorzitter, wie de vragen het beste kan beantwoorden.

Voorzitter
Lukt dat, of moeten we eerst even een ander punt aan de orde stellen?
Is dat goed, meneer Ten Doeschate?

De heer Ten Doeschate
Zal ik de heer Van den Boogaard en de vergadering aan de hand meenemen bij het toelichten van de veranderingen?

Voorzitter
Nou nee. Ik denk dat het het beste is dat beide heren zich even met elkaar verstaan en dan een antwoord op uw vragen gaan geven.

Gerwin? Dat is de secretaris.

De heer Ten Doeschate
Nee, dit is niet de secretaris. De secretaris van de vennootschap. Het administratiekantoor staat geheel los van…

Voorzitter
Meneer Ten Doeschate laat nu eerst meneer Linnenbank vertellen hoe het zit, als u niet tevreden bent, dan kunt u daar gewoon weer op ingaan.

De heer Linnenbank

De secretaris van de vennootschap ondersteunt wel alle stichtingen rond de vennootschap, zoals dat in het verleden ook gebeurde. De twee statutenwijzigingen waar u op doelt, zijn in het verslag van de stichting aangekondigd. De eerste was het aantal bestuursleden van de stichting. Waar de vraag was of, bij het aftreden van een bestuurslid, moet je te allen tijde met vier, vijf, of misschien nog meer, bestuursleden zitten, of zit daar een ondergrens? Daar is toen door het bestuur van de stichting besloten om de ondergrens naar beneden te brengen, waar we wel nog steeds een afhankelijke vanuit de Raad van Commissarissen en een meerderheid onafhankelijk, dus bestuurders A en bestuurders B. Gaandeweg het jaar kwam dat in de statutenwijziging één zaak niet goed doorgewerkt was. Het was niet in de lijn van het aantal bestuursleden verminderen. Er stond nog ergens dat voor een bepaald besluit minimaal vier bestuurders moest hebben. Dat strookt niet als net de statuten zijn gewijzigd, dat je minimaal drie bestuurders wilt hebben. In dat kader is er een discussie geweest met de adviseurs, met de notaris, de heer Van Olffen van De Brauw, en bekeken of er nog meer wijzigingen waren. Een ander aspect was - en ik denk dat u daar naartoe wilt - de benoeming van de bestuurder B, die namens de vennootschap de instemming van de vergadering behoeft. Daar is uitgebreid over gediscussieerd tussen het bestuur van de stichting en De Brauw. De Brauw heeft een advies uitgebracht en bekeek wat common practice is in Nederland bij dit soort stichtingen. Er is gezegd dat er niemand mee wordt geschaad als in de statuten staat dat de vergadering van de vennootschap daar niet meer de instemming voor verleent. Dat zijn de twee statutenwijzigingen in de laatste twee jaar.

De heer Ten Doeschate

Dat zou ik er ook uit kunnen opmaken, maar er is iets curieus aan de hand. Er wordt gemeld en dat heb ik dus niet gezien, dat dit is in navolging van een eerdere aankondiging en toelichting. Dat stond vorig jaar in het verslag van het administratiekantoor. Daar werd dus ook die melding gemaakt van de wijziging van de statuten. De eerdere aankondiging dat er wat gewijzigd zou worden, die heeft de belegger, denk ik, niet bereikt. Als je dan zelf gaat zoeken dan kom je inderdaad op de punten die u noemt. Ik maak er wel bezwaar tegen en ik zal u vertellen waarom. Het benoemen van de onafhankelijke leden heeft de instemming nodig van de vennootschap. Daar staat tegenover dat de benoeming van het door de vennootschap naar voren geschoven lid, laten we zeggen het afhankelijke lid, het geldt als niet onafhankelijk, dat had instemming nodig van de certificaathouders. Daarmee is in deze precaire discussie, want precair is de situatie rond certificering, een zeker evenwicht ontstaan. Dat gaat u nu eenzijdig verstoren. U blijft vasthouden aan het feit dat de onafhankelijke leden, die geacht worden toch ook op te komen voor de belangen van de certificaathouders, alleen mogen aantreden als u als vennootschap dat goed vindt. Over het lid dat u naar voren schuift, als afhankelijk lid, mag de certificaathouder, de vergadering, zich niet meer over uiten. Dat vind ik ten principale onjuist. Dat staat helemaal los van het feit dat ik ook bezwaar heb tegen de heer Vos, die naar voren is geschoven. Daar kom ik zo meteen nog op. U weet dat zo goed. Waarom hebt u dan niet de corporate governance regels vandaag op de agenda gezet? In die corporate governance regels staat nu juist, in de

comply or explain opsomming, dat de aandeelhoudersvergadering die instemming toekomt op dat lid dat door de vennootschap naar voren wordt geschoven. Wat krijgen we dus nu, de situatie waarin het bestuur van de stichting akkoord is gegaan met de wijziging van de statuten. Vervolgens wordt er nu niks tegen de vergadering gezegd. Volgend jaar worden we voor een fait accompli gesteld. Dan komt alsnog die corporate governance discussie, die dan zinledig is geworden dat namelijk de statuten al gewijzigd zijn en dat het recht eenzijdig is ontnomen aan de aandeelhoudersvergadering. U vergeet overigens net bij uw opsomming een punt te noemen. Ook daar maak ik bezwaar tegen. Bij de statutenwijziging is ook nog een keer bepaald dat de wijziging van de statuten en de ontbinding van de stichting alleen, en eerst werd daar een meerderheid voor vereist, dat dat nu alleen maar mag als er sprake is van unanimiteit. Dat betekent dat het ene lid, dat door de vennootschap naar voren wordt geschoven, een blocking vote heeft ten aanzien van al deze verdere discussies. Daar maak ik gewoon bezwaar tegen. Ik vind ook dat het bestuur van de stichting in redelijkheid niet tot deze besluitvorming en deze statutenwijziging had kunnen komen. Misschien wilt u daar op reageren?

De heer Linnenbank
Voor zover ik inhoudelijk kan en mag reageren. Formeel is het natuurlijk het bestuur dat besluit. Wat ik wel kan aangeven, want ik ben wel bij de discussies geweest die het bestuur ook gehad heeft en de adviezen die De Brauw heeft uitgebracht in dezen. Een statutenwijziging an sich was nooit instemmingsplichtig van een vergadering. De wijziging die op het laatst aanhaalde, had juist te maken met het verminderen van het aantal bestuursleden en hoe ga je dan om met de juiste belangen. Daar was juist het advies om op unanimiteit te gaan zitten. Als je met drie zit ga dan niet juist op twee-een zitten, een vechtkabinet, maar ga op unanimiteit. Daar zijn alle belangen gediend. Dat is de kern van de discussie. Ik weet niet of de stichting nog een reactie wil geven.

De heer Van den Boogaard
Ik moest even zoeken waar ik de notulen had van onze vergadering van 8 november van de stichting waarin we dit allemaal besproken hebben. Gelukkig dat de heer Linnenbank mij al te hulp schoot en daaruit citeerde. Ik ben ook blij dat de heer Ten Doeschate zo goed de geschiedenis kent. Nog beter dan ik hoor. Hoe het allemaal was en moet en misschien is het niet helemaal gegaan zoals hij het had gedacht. Wij hebben wel degelijk in die vergadering van 8 november uitgebreid gepraat over die statutenwijziging. We hebben ook de adviezen van de heer Van Olffen van De Brauw Blackstone aan de orde gehad. Door de directie, met name de heer Linnenbank is daarop een toelichting gegeven. Ik moet u zeggen dat het ik het dilemma waar we misschien voor komen te staan, dat in geval van ontbinding van de stichting, wat ik me een, twee, drie niet zomaar kan voorstellen, maar vooruit het zou kunnen, het besluit unaniem moet worden genomen. Ik heb me niet, en dat moet ik ook in alle eerlijkheid zeggen, ook niet en binnen het bestuur hebben we ons dat ook niet gerealiseerd dat het dus geblokkeerd zou kunnen worden in dier zinnen. Ik heb nog nooit meegemaakt met deze stichting, dat we niet uiteindelijk eens werden met elkaar. We zijn hier niet, denk ik, in een fase terechtgekomen, dat je tot ontbinding van de stichting zo een, twee, drie overgaat. Dat

punt is, in alle eerlijkheid ook aangegeven door mij, niet indringend besproken. Simpel. Zo is het. Ik denk dat we deze mee moeten nemen naar een volgende vergadering.

De heer Ten Doeschate
Voorzitter, die discussie over certificering speelt natuurlijk al een aantal jaren. Dat de notaris Van Olffen zegt dat dit toch eigenlijk heel gebruikelijk is, nou, er zijn maar heel weinig bedrijven die nog certificering hebben. Reesink heeft dit altijd gecontinueerd. Ik ben er ook een voorstander van geweest. Ik vind wel dat je buitengewoon goed dat evenwicht bij die belangenbehartiging in acht moet houden. Dat evenwicht bestaat er mede uit dat als er op enig moment sprake is van het opheffen van certificering, dat je dan van die stichting af moet kunnen. Anders dan raakt dat geblokkeerd. Zoals nu de vlag erbij hangt kan de vennootschap tot in lengte van jaren via het eigen afhankelijke lid iedere besluitvorming dienaangaande blokkeren. Ik ben er dus mordicus tegen. Ik vind dat dit de belangen van de certificaathouder in onredelijke mate schaadt. Ik zou dus op zijn minst graag willen horen dat de stichting zich er over zal beraden of ze dit niet willen terugdraaien. De heer Van den Boogaard staat al op.

De heer Van den Boogaard
Ik gaf al aan in mijn laatste zin net dat ik me ook realiseer dat we dit punt absoluut in onze komende vergadering aan de orde moeten stellen en zullen moeten heroverwegen of een aantal dingen niet goed of niet helemaal goed of goed genoeg zijn gegaan. Dat zeg ik u gaarne toe.

De heer Ten Doeschate
Ik hoop dat hetzelfde kan gelden ten aanzien van het feit dat de certificaathouders zich mogen uiten over het afhankelijke lid. U bent vorig jaar, daar heb ik toen maar niet flauw over gedaan, bent u al in de fout gegaan door de heer Van der Weerden, die herbenoemd had moeten worden, toch zonder die herbenoeming te laten zitten. Goed, ik denk dat komt dit jaar wel voor elkaar. We hebben ook nog tussentijds contact gehad. Nu opeens wordt de herbenoemingprocedure en ook de benoeming van dat afhankelijke lid helemaal terzijde geschoven. Daarmee wordt inbreuk gemaakt op de corporate governance afspraken, de comply or explain vastlegging, die in het jaarverslag ligt en waarnaar ook het bericht van de Raad van Commissarissen verwijst. Dat geeft een goede samenhang van rechten en verplichtingen weer. Er wordt hier eenzijdig wat aan veranderd. De heer Linnenbank wist het precies, want dit punt noemde hij uit zichzelf. Uitgerekend in het verslag, waaraan ook die discussie gekoppeld had moeten worden, wordt het voorgesteld alsof alles bij het oude blijft. Dat kan niet, voorzitter. Ik vind dat onjuist.

Ik kom nu op de kandidatuur van de heer Vos. Ik ben er zelf als belegger mordicus op tegen dat de heer Vos door de vennootschap naar voren wordt geschoven en dat hij ook benoemd wordt als bestuurder van de stichting, als afhankelijk lid. Ik zal u ook vertellen waarom. De heer Vos is commissaris op grond van voordracht van het medezeggenschapsorgaan. Het medezeggenschapsorgaan heeft dat indertijd gedelegeerd aan de FNV. Ik ben er direct bij betrokken geweest. De heer Vos en ik en de

vakbondsbestuurder hebben een gesprek gehad, waarbij FNV zei dat de heer Vos het moest worden. Nu krijgen we dus de rare situatie dat uitgerekend het lid van de Raad van Commissarissen dat op bindende voordracht van het medezeggenschapsorgaan in de Raad van Commissarissen zit, dat uitgerekend dat lid wordt doorgeschoven naar het bestuur van Stichting Administratiekantoor Aandelen Reesink, waar hij, als afhankelijk lid, wat ik net al aangaf een blocking vote heeft over de hele gang van zaken binnen het administratiekantoor. Ik vind dat het geen pas geeft. A) Kiest u alstublieft een jonger iemand en B) kies iemand die niet met deze bagage in die stichting administratiekantoor zit.

De heer B. Vos
Omdat het hier om personen gaat en ik niet verzocht ben om de zaal te verlaten, wil ik hier zelf graag antwoord op geven. Ik ben inderdaad gekandideerd door de ondernemingsraad van Reesink. De ondernemingsraad heeft dat gedaan op suggestie van de FNV, omdat de FNV uitermate tevreden was over mijn acteren bij een reorganisatie in een naburig bedrijf hier. De FNV vond dat ik zowel de doelstellingen van de onderneming als het belang van de medewerkers op een zodanig zorgvuldige wijze had afgewogen, dat de FNV daar vertrouwen in had en de ondernemingsraad van Reesink heeft geadviseerd om mij te kandideren. Dan wil ik toch even verwijzen naar het feit dat toen ik inderdaad ook benoemd werd, is daar voorafgaande in een gesprek met de president-commissaris van toen en de heer Ten Doeschate, de toenmalige directeur, zeer uitdrukkelijk gesteld: "*Denk erop op het moment dat je commissaris bent dan betekent het dat je volledig commissaris bent en dus de doelstellingen en altijd het belang van de onderneming primair moet stellen. Dat mag je best met een sociale blik doen, maar je bent volledig commissaris en je bent niet commissaris namens de ondernemingsraad of wat dan ook*." Ik denk dat in mij, in ieder geval in de tijd dat ik commissaris ben, op geen enkele manier verweten kan worden dat ik me opgesteld heb als een handlanger van de ondernemingsraad. Het is dus ook in strijd met wat ik meneer Ten Doeschate destijds uitdrukkelijk beloofd heb, dat ik natuurlijk alleen maar commissaris kan zijn, en het is niet mijn enige commissariaat, dat ik alleen maar commissaris kan zijn op een kandidaatstelling, maar mij uiteindelijk volledig de verplichting van een commissaris op zal nemen en niet een gekleurde commissaris.
Ik moet toegeven, meneer Ten Doeschate, dat u volledig gelijk hebt, dat het nauwelijks voorstelbaar is dat er een oudere commissaris benoemd wordt.

De heer Ten Doeschate
Laten we hier niet verder over gaan bekvechten. Ik geef u en het administratiekantoor in overweging om de statuten terug te draaien waar het gaat om de statutenwijziging van 22 april dit jaar. Overigens is buitengewoon curieus dat dit net voor de vergadering nog snel werd geregeld. Zorg ervoor dat niet de heer Vos, maar bijvoorbeeld de heer Lievens, ik ken hem uit de tijd dat ik mocht onderhandelen in het kader van de overname van Packo waarbij hij aan de andere kant zat. Ik heb hem leren kennen als een buitengewone schrandere en intelligente man en ik zou willen voorstellen om een commissaris van een wat jongere generatie in lijn met de woorden die al gezegd zijn.

Voorzitter
Ik denk dat de aanbeveling wel duidelijk is, meneer Ten Doeschate, maar daar zullen wij ons over buigen. Voor de rest neem ik nota van uw verzoek. Dat leg ik in de handen van het bestuur van de stichting. Het bestuur zal er ongetwijfeld op terugkomen. Dat hebben ze ook toegezegd.

Ik ga met u naar agendapunt 4. Vooraf doe ik u mededeling van het volgende feit. Namelijk dat er volgens de presentielijst 23 aandeelhouders aanwezig zijn, of vertegenwoordigd zijn, tezamen vertegenwoordigende 505.119 aandelen, zijnde 46,1% van het geplaatste kapitaal. Tevens zijn aanwezig, of vertegenwoordigd, 67 houders van certificaten van aandelen Koninklijke Reesink N.V., tezamen vertegenwoordigende 530.427 certificaten, zijnde 48,4% van het geplaatste kapitaal. Hetgeen het totaal brengt op 94,5% van het geplaatste kapitaal.

4.a.Vaststelling van de jaarrekening

Voorzitter
Ik ga met u naar punt 4 en dat betreft de vaststelling van de jaarrekening. U hebt de jaarrekening kunnen inzien. Er zijn vragen gesteld zowel over de toelichting van de directie als die van de Raad van Commissarissen. De jaarrekening is opgemaakt door de directie en door de Raad van Commissarissen met een positief advies, ter vaststelling, aangeboden. De jaarrekening treft u aan op bladzijde 46 tot en met 141.
Ik wil de heer Jansman vragen daar, vanuit zijn verantwoordelijkheid als controlerend accountant, commentaar op te geven.

De heer De Buijzer
Is er geen aparte ronde voor vragen over de jaarrekening? Dat staat niet goed in de agenda wat mij betreft.

Voorzitter
Jazeker. Dat zouden we u niet graag door de neus boren. Eerst de heer Jansman denk ik, dan hebt u het hele palet bij elkaar.

De heer Jansman
Wat belangrijk is vast te stellen, dit is een van de eerste keren, jaren, dat mede op verzoek van de stakeholders accountants iets vertellen op de accountantscontrole, vooruitlopend op mogelijke vragen daarover. Dan hebben we de vraag, via de heer Veerman gesteld, ter zake van het al dan niet vastgesteld zijn van de jaarrekening. Ik denk dat het goed is dat we even de context weergeven, waarin de accountant bevraagd mag worden tijdens de vergadering. Er bestaat eigenlijk een onderscheid naar onderwerpen die door het bestuur en de Raad van Commissarissen en die door de accountant worden behandeld. Als we het hebben over de inhoudelijke aspecten van de

jaarrekening, dat betreft ook de vraag over het al dan niet vastgesteld zijn van de jaarrekening, en het beschrijven van de interne risicobeheersing- en controlesysteem zijn onderwerpen die door het bestuur, de Raad van Commissarissen worden behandeld. Ik ga u iets vertellen over de controle van de jaarrekening zoals wij dat hebben uitgevoerd, iets over de aanpak, de communicatie en hoe we dat organiseren.

Wat u ziet in de jaarrekening, is onze accountantsverklaring, gedateerd 4 april 2013. In die accountantsverklaring staan een paar belangrijke zaken. We geven een verklaring dat het beeld van de jaarrekening een getrouw beeld is. Ook is in de verklaring duidelijk aangegeven waar de verantwoordelijkheden liggen van het bestuur; het bestuur stelt de jaarrekening op, en de accountant, die controleert. Daarnaast hebben we het jaarverslag. Bij het jaarverslag hebben wij tot taak om te kijken of het verenigbaar is met datgene wat in de jaarrekening staat, met de zaken die we tegenkomen bij de controle en de specifieke informatie met betrekking tot corporate governance. De informatieverplichting zoals die bestond per 10 mei 2006, toen u naar de Alternext ging. Vanuit die context is ernaar gekeken.

Kijkend naar de aanpak en organisatie van de controle. Voorafgaand aan de controle maken we een auditplan, waarin we aangeven waar de speerpunten van onze controle liggen en dat stemmen we af met zowel het bestuur als de Raad van Commissarissen. U weet dat er op verschillende locaties activiteiten worden ontplooid. We werken met lokale Deloitte teams. We sturen dat centraal vanuit Zwolle en Enschede aan. We werken met een aantal andere accountants, bijvoorbeeld in België en wij volgen bij de aansturing van die accountants ons Handboek Soldaat Kos 600. Daarin staat beschreven welke instructies wij moeten geven aan de accountants daar en op welke wijze wij contacten moeten onderhouden met die lokale accountants. Laat duidelijk zijn dat het werk dat daar gebeurt, onder onze verantwoordelijkheid valt.

Kijkend naar de audit als geheel. Wij maken gebruik van een mooi Nederlands woord, risk framework. Er is aanzet gegeven tot een beschrijving van het riskmanagementsysteem binnen Reesink. Daarvan maken wij ook gebruik. We steunen ook op datgene wat uit de controlfunctie, waar net een aantal keren over gesproken is, binnen Reesink N.V. naar voren komt. Waar het gaat om bijzondere posten in de jaarrekening, bijvoorbeeld waardering van onroerend goed, schakelen we ook in- en externe deskundigen in, zoals taxateurs en medewerkers van onze afdeling Real Estate.

We komen minimaal twee keer per jaar langs voor de controle. Tussentijds, en dat is in het najaar, kijken we naar de processen en de interne beheersing daaromtrent. Daar rapporteren we over aan bestuur en Raad van Commissarissen in de vorm van een managementletter. En de jaarrekeningcontrole, naar aanleiding daarvan, schrijven wij een accountantsverslag, dat ook gedeeld wordt met het bestuur en de Raad van Commissarissen. Dat gaat over de dingen die we tegen gekomen zijn bij de jaareinde controle.

Het jaarverslag nog even en de verenigbaarheidstoets. Houd wel even in de gaten dat de corporate governance code wordt gevolgd per de situatie van 10 mei 2006. U weet, of misschien dat u het niet weet, het besluit waarin aangegeven is op welke wijze naar aanleiding van de laatste wijziging in de corporate governance code ook informatieverstrekking moet plaatsvinden in de jaarrekening, dat is iets dat, naar ik meen van 20 maart 2009 is, dus na 10 mei 2006. Wat ik daar net gezegd heb, we kijken of het jaarverslag verenigbaar is met datgene met wat in de jaarrekening staat en ook of er dingen in staan waarvan wij in de controle hebben vastgesteld dat het inderdaad ook klopt.

Dat is even een snel verhaal over de aanpak van de controle. Ik hoop dat u in de context, waarbinnen we de controle hebben uitgevoerd, dat u daar een beeld van heeft gekregen.

Voorzitter
Zijn er vragen aan de accountant? De heer Koedam.

De heer Koedam
Mijn naam is Koedam van de Vereniging van Effectenbezitters voor de notulen. Op pagina 77 staat dat de accountant in zijn rapportage over 2012 enkele bevindingen heeft opgenomen, die niet zozeer op ernstige tekortkomingen duiden, als wel aanbevelingen ter verbetering inhouden. Welke verbeteringen, in Reesinks woorden, zijn dat? Ik wil mijn vragen graag stuk voor stuk stellen, zodat ik zeker weet dat er geen vraag verloren gaat.

De heer Jansman
En dan kan ik het onthouden wilde u zeggen? Het eerste punt, ik heb in de slides die misschien heel snel aan u zijn voorbijgetrokken, daar staat ook dat naar aanleiding van de interim controle, en daar duidt die passage op, een zogenaamde managementletter wordt verstuurd. De naam zegt het al, die is gericht aan het management. Het is aan het management om aan te geven welke punten zij met aandeelhouders wil delen. Het zijn inderdaad verbeterpunten. Ik denk dat uw vragen bij de heren daar hoort.

De heer Linnenbank
We nemen de vrijheid en de heer Jansman als u wilt aanvullen, uiteraard. Wat dat betreft zijn we transparant. Een belangrijk punt dat de accountant opmerkte, en in mijn beleving was dat het belangrijkste, is het snel harmoniseren van grondslagen bij vennootschappen die overgenomen waren. We hebben nog discussie gehad over purchase price allocation (de ppa discussie) en ook kwamen aan de orde de inrichting van een controlfunctie, na overnames, ook een stukje beheersmatigheid, hoe ga je dat inrichten. We zaten al op een pad om dat in te richten. Dat is ook in de controles meegenomen. Vergeet ik er nog een? Dat waren zo de belangrijkste die we hadden.

De heer Koedam

Dank u wel. Ik vind het prettig dat u ze toch wilt noemen ook al moet het via u. U schrijft verder:"*Deze aanbevelingen worden waar mogelijk overgenomen*." U begrijpt het natuurlijk al, dat *waar mogelijk* is waar ik wat meer over wil weten. Kunt u dan ook zeggen welke u niet wilt overnemen?

De heer Linnenbank
Dat is inderdaad een bewoording. Je hebt af en toe wel eens discussies met de accountant over zaken en of je ze wel of niet wilt overnemen. Ik kan er nu geen noemen, maar in het verleden hebben we ze zeker ook wel eens gehad. Op ICT-gebied heb je mensen die met beheersrechten rondlopen. Ook bij onze vennootschappen, we hebben sommige kleinere organisaties daar lopen mensen met beheersrechten rond, waar de accountant adviseert zorg dat zij beperkte rechten hebben. Je kijkt dan naar werkbaarheid, is een organisatie nog effectief en hebben wij het op een andere manier geregeld. Dus een controle op de kasstromen - kunnen we dat op een andere manier monitoren, dan alleen op voorhand een functiescheiding aan te leggen. Als je een organisatie van twaalf man hebt, dan is een functiescheiding al een lastig iets. De accountant geeft terecht aan dat daar naar gekeken zou kunnen worden. Wij kijken ook naar de effectiviteit van de organisatie in relatie met de controlfunctie. Dat is een typisch voorbeeld.

Voorzitter
Het heeft een praktische achtergrond.

De heer Koedam
Ja, dat begrijp ik. Bij pagina 78: "*Bij Kamps de Wild vergde het nieuwe EHP-systeem uit 2012 nog veel aandacht voor het oplossen van post-implementaire issues.*" Welke issues worden daarmee bedoeld? Hebben deze gevolgen gehad voor de bediening van de klanten? Ik kijk toch in eerst plaats naar de accountant, want het is het vragenuurtje van de accountant.

De heer Jansman
Ik kijk weer naar de heer Linnenbank.

De heer Linnenbank
Dit was een operationeel risico - dit staat in de risicoparagraaf van de vennootschap. Bij Kamps de Wild hebben we een systeem implementatie gehad met een conversie van de huidige leverancier naar een nieuwe release van die leverancier. Wat daar niet goed is gegaan is de conversie van bestaande samenstelling van opdrachten van machines. Dat heeft enige tijd gevergd om de oude situatie terug te brengen en opnieuw uit te brengen. Heeft de klant daar last van gehad? Nee; de machines zijn gewoon uitgeleverd. Het kwam net in het hooibouwseizoen. Waar zat dit in. We krijgen veel orders binnen en het trof het verwerken van de orders en klantspecifiek maken. In de uitleversfeer heeft men daarvan geen last gehad. De klant heeft netjes zijn factuur gehad en die moeten ze ook netjes betalen en die factuur is ook nog op tijd geweest.

Voorzitter
We gaan nu wel erg in detail, maar vooruit.

De heer Koedam
Bedankt voor uw toelichting, ik blijf kijken naar de heer Jansman bij de voorlaatste vraag. De overname van de Kemp Groep in 2012 en Hans van Driel in 2013 heeft geleid tot een herijking van het ICT-plan. Wat bedoelt Reesink hiermee? Betekende dit het tijdelijk stopzetten van ICT-plannen, of het opnemen van nieuwe functionaliteiten in het ICT-plan? Wat wordt hiermee bedoeld?

De heer Linnenbank
Het ICT plan, de heer Van der Scheer gaf het straks al aan, voor de groene dochters is er een nieuw systeem in de toekomst. Als je kijkt naar de term 'we willen volledige distributeur van equipment, dan heb je het al heel snel in onze branche over serienummers. In het ICT-plan is eigenlijk alles gericht rondom een serienummer. Of het nu onderdelen, leveringen, service, financiering of huur, alles omtrent een serienummer. We hebben een keuze gemaakt voor een pakket. Bij Hans van Driel was het vorig jaar al maatgevend geïmplementeerd. Bij Kemp Groep hadden we de keuze al gemaakt. We hebben dus al een basis, waarop we nu verder gaan. En we zullen de komende jaren, dat is een traject waar we drie tot vijf jaar mee bezig zijn…

Voorzitter
Dit is allemaal wel duidelijk, ik bedoel een grote mate van detaillering.

De heer Koedam
Ik vind het ook voldoende. Bedankt zover. U ook, meneer Jansman, u bent sneller gaan zitten dan wij hadden gehoopt.

Voorzitter
De antwoorden zijn niettemin adequaat. Dank u wel. U hebt het woord.

De heer F.E. Meuter
Mijn naam is Meuter. Er was een tijd dat ik deel uitmaakte van het bestuur van de Vereniging van Accountancy studenten. We waren uiterst kritisch over de beroepsgroep. Ik denk dat de geschiedenis ons ook gelijk heeft gegeven. Ik heb in deze vergadering in de loop der jaren af en toe wel gepleit om eens van accountant te veranderen. Gewoon om de gemoederen en de geest op te frissen. Desalniettemin ben ik heel verheugd dat er nu een toelichting wordt gegeven op hoe de controle plaatsvindt. Wat ik niet zie is wat in het begin van deze vergadering aan de orde is geweest, is het vaststellen van het verslag van de vergadering. Bij mijn weten was er ooit een notaris die dan hier aanwezig was en dat vastlegde. Het lijkt me ook niet in de eerste plaats iets van de accountant. Ik ben heel verbaasd dat ik dat vandaag moest opsteken. Ik hoor graag een reactie.

Voorzitter
Wat de notulen betreft, daar is een procedure voor.

De heer Linnenbank
Notulen worden gepubliceerd binnen de termijn die ervoor staat na de vergadering. Iedereen kan reageren op de publicaties. Er is één reactie op geweest. Die leggen we voor aan twee verschillende partijen om te beoordelen, weet ook de gevoeligheid, en daarna worden de notulen volgens de wettelijke termijn vastgesteld. De notulen zijn vastgesteld in de procedure zoals bepaald.

De heer F.E. Meuter
Geen notaris?

De heer Linnenbank
Formeel staat er geen notaris voor opgenomen. In dit geval is een van de twee deskundigen die we de reactie laten beoordelen wel een notaris. We laten vertegenwoordigers van de notaris de notulen uitwerken.

De heer Posch
Nu het toch weer over die vaststelling gaat, heel kort. Wat ik wil benadrukken is dat de vaststelling van de notulen heeft geen gevolg voor besluiten die niet genomen zijn. Dat moge duidelijk zijn. De vastgestelde notulen hebben vrije bewijskracht. Dat heeft de geluidsband die er van deze en de vorige vergaderingen worden gemaakt, ook. Als een besluit niet genomen is, is het simpelweg niet genomen. Het schrijven van een dergelijk besluit in de notulen maakt niet dat er dan een besluit is.

Voorzitter
Dat is duidelijk. Dat was uw punt aan het begin van de vergadering.

De heer Ten Doeschate
U heeft even een uitstapje naar de notulen gemaakt. Ik ben ook diegene geweest, die opmerkingen heeft gemaakt. Ik heb me daarbij gebaseerd op de bandopname, dus het blijft dan curieus dat als u het voorlegt aan anderen mensen die dat beoordelen, dat zij dan ook niet de bandopname raadplegen dan konden zij zien dat mijn ingezonden opmerkingen hout snijden. Dit terzijde. Ik heb een vraag aan de accountant. Nu we over de vaststelling van vorig jaar beginnen, is mijn vraag of het feit dat er vorig jaar niet is vastgesteld relevant is voor de positie van de beoordeling die de accountant dit jaar heef gedaan.

De heer Jansman
Nee, meneer Ten Doeschate. Ik heb een verhaal verteld over de controle, dus over de cijfers die in de jaarrekening die voorligt, is uitgevoerd. Ik rapporteer u daaromtrent. Ik heb net ook al aangegeven dat dat het kader is waarbinnen ik vragen in de algemene

vergadering kan beantwoorden. Het al of niet vastgesteld zijn van de notulen is iets wat boven mijn deskundigheid uitgaat.

De heer Ten Doeschate
Ik heb het niet over de vaststelling van notulen. Het feit dat vorig jaar de jaarrekening van 2011 niet is vastgesteld.

Voorzitter
Wat betwist wordt, laten we daar even duidelijk zijn.

De heer Ten Doeschate
Dat kunt u niet betwisten. Dan moet u de bandopname maar afluisteren.

Voorzitter
Nee. U gaat daarvan uit, maar het is geen vaststaand feit. Het is naar voren gebracht en we zullen dat onderzoeken.

De heer Ten Doeschate
Stel dat blijkt dat die niet is vastgesteld en in de jaarrekening van 2012 wordt geconstateerd dat de jaarrekening 2011 wel vastgesteld werd, is dat relevant voor de positie van uw goedkeurende verklaring?

De heer Jansman
Ik kan u alleen maar zeggen dat ik in de vergadering ben gehouden om te vertellen over de controle en zaken die voorliggen. Daar wil ik het bij laten.

De heer Ten Doeschate
Mag ik dan een andere vraag stellen? Misschien wilt u die ook niet beantwoorden. Er wordt eerst een verbatim gemaakt. Vervolgens wordt er wat aan geschaafd totdat het een net verhaal wordt. Het feit dat uit de bandopname blijkt dat de stemming over de jaarrekening werd nagelaten, maar dat in de notulen staat dat er wel sprake was van een stemming, betekent dat iemand dat er heel bewust heeft moeten bijgezet. Het kan nooit in het verbatim hebben gestaan. Dat moet dus bekend zijn geweest bij de vennootschap. Hebt u als accountant er kennis van genomen in de tijd van controle dat er sprake was van een discussie.

De heer Jansman
Ik denk dat het belangrijk is om aan te geven dat niet de notulen, de wijze van notulering, maar de jaarrekening object van onze controle is meneer Ten Doeschate.

De heer Ten Doeschate
Ik vroeg of u bekend was met het feit dat deze discussie speelde.

De heer Jansman

Wij hebben kennis genomen van de vastleggingen die binnen de vennootschap aanwezig waren. Op basis daarvan hebben wij ons werk verricht.

De heer Ten Doeschate
Dank u wel. Het is duidelijk dat u mijn vraag niet wilt beantwoorden.

Voorzitter
Goed, ik ga over tot de bevraging rondom de jaarrekening.

De heer De Buijzer
Ik heb een paar vragen over de financiële vaste activa, zoals die staan op bladzijde 112. We hebben het er denk ik al over gehad, maar de vorderingen op deelnemingen waren op 1 januari afgerond op EUR 1.800.000. U heeft er EUR 2.200.000 op moeten afboeken. U heeft ruim EUR 900.000 aan nieuwe leningen verstrekt. Dus u heeft in het jaar leningen verstrekt, waarop u onmiddellijk heeft moeten afboeken. Was dat die EUR 700.000 waar we het eerder over hebben gehad, of zitten hier nog andere posten in? Al die afboeken, die EUR 3.900.000 betreffen die THR, of heeft u ook op uw dealerparticipaties en/of Fixet Valkenswaard moeten afboeken.

Voorzitter
Ja dat is een heldere vraag. Zullen we die eerst doen?

De heer Linnenbank
Er lopen diverse zaken door de financiële vaste activa. Het gros is de deelneming THR, die uiteraard veel minder is geworden door de verliezen en de impairment. De vorderingen op THR zijn afgewaardeerd en zitten hierin. Aan andere zijde hebben we ook een dealerparticipatie in begin van het jaar afgerond, in de vorm van een aandelenbelang van 25% en het verstrekken van een lening aan de vennootschap voor een herstructurering op aandeelhoudersniveau. Die zitten ook in de financieel vaste activa. Verder zit in de financieel vaste activa een lening aan DGN, in het kader van de overdracht van de formule. Die is netjes in 2012 conform de schema's de verplichtingen nagekomen en aflossingen gepleegd. Die zorgden voor een vermindering van de positie.

De heer De Buijzer
Het gaat puur om die waardeverminderingen. Die EUR 2.200.000 die op de deelnemingen, vorderingen op de deelnemingen, zijn afgeboekt. Is dat puur alleen THR?

De heer Linnenbank
Ja, dat is THR.

De heer De Buijzer
Dan heb ik nog een vraag over de post 'Overige vorderingen'. Die is grotendeels verdwenen. Dat heeft te maken met die DGN Retail. Wat u daarover schrijft is voor mij volledig vaag Nederlands. "*De post 'Overige vorderingen' betreft de achtergestelde*

leningen verstrekt aan DGN Retail." Dan komt er een hele riedel, die slaan we over. *"De looptijd en de aflossing van de lening van DGN Retail"* Moet dat 'aan' zijn? Is dat een taalfout? "*is gekoppeld aan de overgang van de franchise contracten van Reesink naar DGN Retail."* Dus u heeft een lening verstrekt aan DGN Retail en die wordt terugbetaald als u franchise contracten overhevelt? Helemaal snappen doe ik dat niet. Dan de volgende schone zin: "*Het rentepercentage is gesteld op twaalf maands Euribor… met ingang van 2012 is hiermee"* Waarmee? Waar slaat het woord 'hiermee' op? op de rente? "*corresponderende verplichting op de lening in minderheid gebracht."* Deze zin, waar hiermee op slaat, is mij volstrekt onduidelijk en wat er gebeurt ook niet.

De heer Linnenbank
Dan ga ik dat proberen duidelijk te maken. We hebben een lening verstrekt aan DGN. Laat dat duidelijk zijn. Daartegenover staat dat we netjes voor de formuledeelnemers willen zorgen en een bijdrage willen leveren op het moment dat het contract afloopt bij Koninklijke Reesink N.V. en een subsidie geven aan de deelnemers om in te stappen bij DGN. Die hadden we tot 2011 nog aan de passiva zijde staan. In 2012 hebben we gemeend die te moeten salderen. Dat ziet u in dat staatje weergegeven. We hadden aan de activa zijde een vordering op DGN, een voorwaardelijke verplichting aan de franchisedeelnemers. Die hebben we in 2012 gesaldeerd.

De heer De Buijzer
'Waar slaat dat woordje hiermee dan op?'

De heer Veerman
De afwikkeling denk ik..

De heer De Buijzer
Taalkundig slaat het nl. nergens op.

De heer Linnenbank
Ten aanzien van de zin die er tussen staat, snap ik wat u bedoelt. De aflossing en de koppeling met de franchise contracten wordt hiermee beoogd. Om die koppeling weer te geven. Er is een zin tussen met de rente. We zullen er volgend jaar nog taalkundig naar kijken.

Voorzitter
Wie van u verder? Meneer Ten Doeschate.

De heer Ten Doeschate
Ik had dezelfde vraag over dezelfde passage. Die is ten dele nu beantwoord. Kan de heer Linnenbank concreet noemen wat precies de omvang is van de achtergestelde lening en daarmee de vordering op DGN per ultimo 2012?

De heer Linnenbank
Even kijken. Ik heb de detail info niet bij de hand, maar dat zit nog in de trant van netto ongeveer EUR 100.000.

De heer Ten Doeschate
EUR 100.000. Dat valt weer mee. Dank u wel. Er gaan natuurlijk veel verhalen door de markt. Het verhaal gaat ook dat het DGN heel erg slecht gaat. Met een achtergesteld karakter schiet dat natuurlijk niet echt op.
Op pagina 140 staat dat men van de mensen die hun bedrijf hebben verkocht aan Reesink, alvorens zij kunnen meedelen in de overwinst, eerst een redelijk basisrendement ten gunste van Reesink verlangt. Kunt u aangeven wat dat redelijk basisrendement betreft? Is dat 15% over het geïnvesteerde bedrag, zoals Reesink dat zelf als rentabiliteitsverlangen stelt, of wat?

De heer Linnenbank
Dat basisrendement is in de contracten verschillend, maar is gekoppeld aan de basis waarop de overname heeft plaatsgevonden. Is er een out performance voor een basisrendement dan is er een verdeelsleutel en die verschilt per contract, omdat wij dat bewerkstellingen. En ja, de basis is ook bij een beoordeling van een overname of het voldoet aan het rendementscriterium voor Reesink. Dat zit in het basisrendement.

De heer Ten Doeschate
Het is een beetje wollig. Als het kan, wat concreter. U vindt dat u zelf moet presteren in termen van 15% over het geïnvesteerd vermogen, dat de aandeelhouder beschikbaar heeft gesteld. Laten we zeggen 15% van het eigen vermogen. Is het basisrendement meer of minder dan die 15%?

De heer Linnenbank

Bij deze overnames is het meer dan die 15%. Ik neem dan toch gelijk even de mogelijkheid. Er werd net al een paar keer op gezinspeeld. Het rendement - de heer Zweers stelde zojuist ook de vraag - op het groene segment is ook meer dan 15%. Het negatieve rendement zit, zoals al geuit is, op het industriële segment. Het groene segment heeft meer dan 15%. Bij de overnames zit dat ook boven 15% basisrendement.

De heer Ten Doeschate
Wat zij dus moeten leveren aan het groepsresultaat voordat zijzelf in overwinstsfeer gaan meedelen?

De heer Linnenbank
Ja.

De heer Ten Doeschate
Dank u wel.

Voorzitter
Wie van u verder? Niemand, dan stel ik aan de orde de vraag of u kunt instemmen met de vaststelling van de jaarrekening.

De heer Ten Doeschate
Ik ben tegen voorzitter met 5.155 stemmen. Dat ziet er met name op omdat ik niet overtuigd ben of je überhaupt wel een jaarrekening kan vaststellen, waarbij de input aan het begin van het jaar niet vastgesteld is.

Voorzitter
Zijn er nog onthoudingen?

De heer B.J.A ten Doeschate
Mijn naam is Barend Ten Doeschate. Ik volg mijn vader. Ik stem ook tegen met 2.100.

Voorzitter
Consistentie, daar houden we van. Onthoudingen? Niemand? Dan stel ik vast, met inachtneming van de zojuist naar voren gebrachte tegenstemmen, dat de jaarrekening met grote meerderheid is vastgesteld. Dank u zeer.

4.b. Beleid met betrekking tot de winstbestemming

Voorzitter
Dan ga ik over naar punt 4, het beleid met betrekking tot de winstbestemming. Wie van u verlangt daarover het woord? Meneer Stevense, u had zich al gemeld.

De heer Stevense

Dank u wel, voorzitter. De heer Den Hartog heeft al wat gehint. Dat is niet zo vreemd, want we hebben nogal eens contact. Het passeren van dividend is toch een kwalijke zaak. Een paar jaar geleden heeft Randstad het ook een paar keer gedaan. Ik heb van alles geprobeerd om ze ervan te overtuigen dat ze het niet moesten doen. Ik stond toen alleen. Achteraf blijkt dat er meer commentaar op gekomen is, die hebben het beleid opnieuw vastgesteld. Het leed is wel geschied. Want wat gebeurt er? Er zijn analisten en beleggingsinstellingen die kijken of een onderneming winst uitkeert. Keert een onderneming geen winst meer uit dan worden aandelen resoluut verkocht. Daarna gaan ze kijken wanneer men weer wel winst uitkeert. Dan is het niet gezegd dat ze direct de aandelen weer terugnemen. Nee, een aantal gaat eerst een aantal jaren kijken, dat kan soms tien jaar zijn, voordat het de aandelen weer in portefeuille neemt.
Wij vinden het een hele slechte zaak dat u het dividend passeert. Er was ook altijd nog de mogelijkheid geweest om een uitkering in aandelen uit de agioreserve voor te stellen. De val van de koers, na het verschijnen van het jaarverslag, kunnen wij ons goed voorstellen. We hebben meer geschrokken reacties gehad. Het passeren van het dividend en dan ook nog certificering zijn dingen waarmee groepen in het buitenland moeite hebben. Certificering valt niet uit te leggen in het buitenland. Was u niet gecertificeerd, dan had de aandeelhoudervergadering, of certificaathoudervergadering als u dat zo wilt noemen, een half uur korter geduurd. Dan hadden we die discussie niet gehad.

Voorzitter
Uw standpunt is duidelijk. Teleurstelling is er allerwegen. Dat begrijp ik goed. We versterken de onderneming. We hebben de directie gehoord, wat betreft het vertrouwen in het komende jaar en dit lopende jaar.

De heer Stevense
Als er dan zoveel vertrouwen is de komende jaren, dan had u toch dividend kunnen uitkeren?

Voorzitter
Ja, maar je moet eerst de verliezen nemen en die hebben we nu genomen.

De heer Stevense
Gewoon aandelen uit de agioreserve dan verdwijnt er niets uit cash. Heeft u het nieuwe dividendbeleid van Randstad al bekeken?

Voorzitter
Dat heb ik uit andere hoofde bekeken. Daar was u ook bij. Uw punt is duidelijk, meneer Stevense. Ik kan u niets anders zeggen dan dat wij ons zullen inspannen om het eenmalig te laten zijn.

De heer Stevense
Het is te hopen.

Voorzitter
Het is zeker te hopen, maar het is ook een commitment van ons om ons uiterste best te doen.

De heer Stevense
Het kwaad is wel geschied, meneer de voorzitter.

Voorzitter
Dat wast het water van de zee niet af. Ik word steeds kleiner onder uw borende blikken.

De heer Stevense
Ook anderzijds, omdat er toch weinig beweging op de beurs wordt verwacht de komende tien jaar, gaat men steeds meer kijken naar het dividend. Het wordt steeds belangrijker. Daarom vind ik het een kwalijke zaak.

Voorzitter
U hebt gelijk. Uw punt is duidelijk en het mijne, ons commitment, ook. Wie van u verder? Meneer Haaksema.

De heer Haaksema
Ik wil me aansluiten bij de vorige spreker. Ik ben nog maar een jaar of twaalf certificaathouder. Ik heb het altijd een mooi, ik noem het maar, aandeel gevonden. Met deze move is de glans er wel erg vanaf, vind ik. Er is altijd een mooi dividend uitgekeerd en in een keer, pats boem, is dat weg. Dat er wat fluctuaties in zitten, kan ik me voorstellen, maar dit is toch een rigoureuze maatregel, waarvan ik me niet heb kunnen voorstellen dat deze echt genomen zou kunnen worden. Temeer om het eigenlijk gebaseerd is op een papieren verlies. Er had toch altijd nog een kleiner dividend uitgekeerd kunnen worden, zodat het aandeel nog een klein beetje… Nou ja, je zag op de beurs een reactie. Het klapte gelijk in elkaar. Dit hadden we niet moeten verwachten. We kunnen er een lolletje om maken, maar ik vind dat dit niet zo had moeten gebeuren.

Voorzitter
Ik maak er geen lolletje over.

De heer Haaksema
Ik dacht net even zoiets te moeten bespeuren.

Voorzitter
Nee.

De heer Haaksema
Ik vind het niet erg prettig. Daar komt nog het volgende bij. Er wordt een argumentatie gegeven van: "*We kunnen dat geld goed gebruiken voor de groeistrategie, die we van plan zijn te volgen*." Als je kijkt wat hier aan groeistrategie is ontvouwd en wat er in het

verleden aan acquisities zijn gepleegd en hoe die zijn gefinancierd, dan heb ik daar toch wel de vraag bij hoe ik me dat eigenlijk moet voorstellen. Vorig jaar is de suggestie gedaan om extra aandelen uit te geven als je een redelijke acquisitie pleegt. Aandelenverwatering vindt dan ook niet plaats. Dat vind ik een logische zaak. Wat moet ik me concreet voorstellen bij die groeistrategie? Waar zou het geld, dat niet wordt uitgekeerd, voor nodig kunnen zijn?

Voorzitter
Daar heeft de directie aan het begin van de vergadering een uitvoerig betoog over gegeven.

De heer Haaksema
Nou er is gezegd…

Voorzitter
Mag ik misschien even uitpraten de heer Haaksema. Dan houden we orde. De directie heeft dat uiteengezet. Het argument om het dividend nu te passeren, vindt zijn oorsprong in het feit dat we nu een groot verlies moeten accepteren, maar dat de kern van het bedrijf heel gezond is en dat die kern ook groeit. We willen nu dit stapje terug doen om daarmee het eigen vermogen te versterken, of sterk te houden, om de financiering mogelijk te maken van de stappen die we willen gaan zetten. Dat is ook de reden dat ik tegen de heer Stevense zeg dat we ons zullen inspannen om dit een eenmalige zaak te laten zijn. Deze tijden, deze omstandigheden en deze voorvallen hebben ons er toe doen besluiten om dit keer geen dividend uit te keren. Dat u het daar niet mee eens bent en dat u dat onprettig vindt dat is volstrekt terecht, maar het is een omstandigheid die zich voordoet. We denken in het belang van de vennootschap deze stap te moeten zetten.

De heer Haaksema
Het geld is dus ook niet weg. Het geld blijft in de onderneming. In die zin is het ook niet iets dat het geld aan mij voorbij gaat. In het jaarverslag wordt opgemerkt dat er behoorlijk wat aanbiedingen zijn waar we kunnen acquireren. "*We zijn daar nogal wat kritisch op*." staat erbij. Dus vraag ik me af: Moet ik verwachten dat er de komende tijd inderdaad wat acquisities aankomen die in de portefeuille passen en waarvoor we dit geld zouden kunnen gebruiken? Is dat iets wat gaat gebeuren? Dat verhaal heb ik nog niet echt zo gehoord.

Voorzitter
De groeistrategie is erop gebaseerd om de takken die we nu hebben verder te versterken. U zegt: "*Moet ik nu gaan geloven?*" Ik zou willen zeggen: "*U mag gaan geloven.*" Meneer Ten Doeschate.

De heer B.J. ten Doeschate

Voorzitter, hetzelfde gebeurt als vorig jaar. U haalt de agendapunten door elkaar. We halen nu b en c beurtelings te bespreken. Ik haak graag aan bij wat de heer Haaksema zegt over het dividend. Het is niet alleen teleurstellend, maar ik vind ook, en dat is een leuk element in zijn verhaal, het had zoveel uitgestraald ten aanzien van het vertrouwen in de toekomst als u stug wel was doorgegaan met dividend uitkeren. U doet dat niet. Duidelijk. Dan gaan we even terug naar het beleid. Ik ben daar mordicus tegen zodat dat is voorgesteld in het jaarverslag. U reserveert daar weer voor groei. Begin nu eens een keer, ik heb dat al eerder gezegd, te bewijzen dat wat u nu aan middelen heeft ingezet, tot groei leidt. We zien alleen maar verhalen over groei. We horen al een aantal jaren verhalen dat we er nu echt op korte termijn uit gaan komen. Het opvolgende jaar is er vervolgens weer geen effect onder aan die streep. Het gaat om de winst per aandeel. We hebben nog een hele lange weg te gaan voordat de winst per aandeel weer op het peil is zoals we dat vroeger bij Reesink als heel normaal hebben gekend. Ik ben bang dat u als voorzitter, u mag nog drie jaar blijven zitten, want van de vier jaar die u zichzelf vorig jaar gegeven heeft, is er al een om. Ik denk dat u het niet meer gaat meemaken..

Voorzitter
Ik dacht dat de vergadering mij dat gegeven had.

De heer Ten Doeschate
Oké, daar hebben we al discussie over gehad. Ik denk dat u het niet meer gaat meemaken dat dit bedrijf behoorlijk gaat renderen. Ik wil er echt voor pleiten om wat scheutiger te zijn met het dividend en het vertrouwen in de toekomst. Het gaat over het momentane dividend. Beleidsmatiger moet duidelijk worden gezegd dat het niet alleen wordt opgehangen alleen maar aan groei, daar waar nog niet gepresteerd is ten aanzien van die groei.

Voorzitter
Dank u voor uw opmerkingen. Wie van u verder? Dan stel ik u voor om punt 4 af te sluiten en over te gaan naar punt c. Bepaling van de winstbestemming aangaande het verslagjaar.

4.c. Bepaling van de winstbestemming aangaande het verslagjaar

Voorzitter
Met inachtneming van het bepaalde in artikel 13 van de statuten de vennootschap voorstelt het dividend te passeren. Wie is daar tegen?

De heer Haaksema
Mede gezien uw antwoord, dat ik niet alle opzichten erg overtuigend vond, wil ik met 50 aandelen tegen stemmen.

Voorzitter

Meneer Ten Doeschate evenzeer? Met hetzelfde aantal van 5.155? U ook? Wilt u uw naam zeggen en het aantal? Holstege met 2.010 aandelen. Ten Doeschate junior met 2.100 aandelen. De Man, namens Ten Doeschate, 2.100. Nee, dat zal dochter Ten Doeschate zijn namens Ten Doeschate. Dat zijn de tegenstemmers.

Dan stel ik vast dat de winstbestemming met betrekking tot het verslagjaar is vastgesteld, conform het voorstel van de Raad van Commissarissen en de directie.

4.d. Decharge van de directie

Voorzitter
Vervolgens gaan we over naar punt 4.d, de decharge van de directie. Ik stel u voor om de directie decharge te verlenen voor de taakvervulling, zoals die blijkt uit het jaarverslag en ook uit de gehouden discussie. Wie van u is daar tegen?

De heer Ten Doeschate
Ik ben tegen voorzitter. Dat geldt ook voor het volgende punt. Dus dan hoef ik niet meer terug te komen. Ik ben tegen iedere decharge. Ik vind het met name onjuist dat er gewoon, - sorry dat ik het woord gebruik- gefoezeld is met die notulen, wat al jarenlang gebeurt. Op grond van de bandopname is glashard duidelijk dat aan de kant van de vennootschap geprobeerd is om een ander verhaal op te tuigen dan wat gerechtvaardigd was, gelet op wat er in de vergadering is besproken. Ik vind het volstrekt onjuist dat u ons bijna op het verkeerde been had gezet, wat betreft de corporate governance discussie, door eerst mee te werken aan de statutenwijziging van de stichting en dat punt niet nu in de vergadering in te brengen.

Voorzitter
Dank u wel. Waarvan akte. U stemt dus tegen. Geldt dat ook voor de beide anderen, meneer Ten Doeschate junior en de Ten Doeschate vertegenwoordiger? Dan geldt dat dus voor 5.155 stemmen en tweemaal 2.100 stemmen. Is dat juist? Ja, waarvan akte. Dank u wel. Zijn er nog onthoudingen? Niemand.

4.e. Decharge van de Raad van Commissarissen

Voorzitter
Dan ga ik over naar punt 4.e, decharge van de raad van commissarissen. Is er iemand die daarover het woord verlangt? De heer Ten Doeschate stemt hier ook tegen. U stemt te allen tijde tegen de decharge.

Ik stel vast, mede namens de heer Vos, dat in de eerste plaats de winstbestemming is aanvaard door de vergadering, met de gemelde hoeveelheden en personen die tegen hebben gestemd.

Ik stel vast dat decharge is verleend aan de directie, met inachtneming van tegenstemmen zoals die eerder zijn gemeld. Ik stel vast dat decharge is verleend aan de Raad van Commissarissen, met de tegenstemmen zoals eerder zijn gemeld.

4.f. Benoeming van de registeraccountant, zoals bedoeld in artikel 2:393 lid 2 BW

Voorzitter
Directie en de Raad van Commissarissen stellen voor om ten behoeve van de controlewerkzaamheden in het jaar 2013 wederom Deloitte Accountants B.V. te benoemen. Wenst iemand daarover het woord te voeren? Ga uw gang.

De heer Meuter
Ik wil even een beeld hebben hoelang Deloitte de boeken controleert.

De heer Linnenbank
Deloitte als organisatie, dan gaan we heel ver terug voordat het Deloitte heette volgens mij nog. De heer Jansman zit er nu dacht ik zeven jaar. Even goed om te vermelden dat de regelgeving omtrent de openbare vennootschap niet bij ons van toepassing is. De laag onder de heer Jansmann is iedere twee jaar wel vervangen. De managers en de controllerleiders waar wij dagelijks business mee doen zijn de laatste acht jaar denk ik vier keer vervangen.

De heer Meuter
Mijn voorstel is toch weer om nog eens te kijken, - omdat al zoveel jaar van dezelfde organisatie gebruik wordt gemaakt, terwijl er heel veel gebeurt in het bedrijf en ook in maatschappij -, ook eens te denken aan een heel andere registeraccountant. Gewoon om de zaak weer scherp te krijgen. Dat houdt elkaar scherp. Dat is mijn voorstel.

Voorzitter
Goed, wij zullen dat overwegen. Daaromtrent is ook regelgeving van toepassing. Volgend jaar is het acht jaar dat de heer Jansman bij ons is. Dat zijn feiten die in overweging gebracht zullen worden. We hebben u goed begrepen. De heer Stevense.

De heer Stevense
Ik heb al verschillende jaren gevraagd om eenmalig een accountant voor twee jaar te benoemen. Het is eind mei 2013 en dan moeten we nog de accountant voor het jaar 2013 benoemen. Mijn voorstel is toch eens een keer goed nota van te nemen en volgend jaar eenmalig voor twee jaar de accountant te benoemen, dus ook voor het jaar opvolgend aan de aandeelhoudersvergadering. Stel dat wij tegen stemmen, dan heeft u een probleem. U moet naar een nieuw accountantskantoor. U bent dan een aantal

maanden verder. Die accountant moet dan nog helemaal vanaf het begin van het jaar beginnen.

Voorzitter
Als ik me het goed herinner, heeft u dat vorig jaar ook gezegd. Daarop ga ik niet hetzelfde antwoord op geven. U maakte uw punt meermaals duidelijk. Ik zeg u eerlijk toe dat wij dat zullen overwegen.

De heer Stevense
We zullen het zien volgend jaar.

De heer De Buijzer
Mag ik nog een vraag aan de accountant stellen? Gaat de accountant ook controles uitvoeren in Kazachstan, of hoeft dat niet bij een minderheidsdeelneming? Zo ja, hoe gaat u die controle verrichten?

Voorzitter
Meneer Jansman, hoe gaat u dat doen? Gaat u vliegen naar Kazachstan?

De heer Jansman
Ja. dit gaan wij afstemmen met het bestuur en de Raad van Commissarissen.

Voorzitter
Heeft Deloitte een kantoor in Kazachstan?

De heer Linnenbank
Ja.

De heer Koedam
Ik, Hans Koedam van VEB, ondersteun de vorige vragensteller, of de vragensteller hiervoor, dat het hoog tijd wordt, na zoveel jaren van niet meer weten hoelang Deloitte al aan Reesink verbonden is, om te kijken naar een nieuwe accountant. Ik stem tegen de herbenoeming, want ik vind een nieuwe accountant op zijn plaats.

Voorzitter
Waarvan akte. Zijn er onthoudingen? Niemand. Dan vervolgens stel ik vast dat de meerderheid - stemt de heer Ten Doeschate tegen? Over alle punten zei u, maar ik wil het even zeker weten.

De heer Ten Doeschate
Ik ben er een uitgesproken voorstander van om de heer Jansman wel te continueren. Ik vind dat het systeem prima werkt, waarbij er je toch een, een constante factor hebt in de

persoon van de gezichtsbepalende accountant en het team dat van tijd tot tijd wisselt. Daardoor ontstaat er een positieve prikkel.

Voorzitter
Dat is mooi. Dan stel ik alleen vast dat de VEB tegenstemt met hoeveel stemmen? Eén? Minimaal een. Ik begrijp dat er ook Gerwin, dat er een volmacht is gegeven van BNP Paribas van 21.318 tegen. Hetgeen de meerderheid niet schaadt. Ik stel vast dat we de benoeming hier bekrachtigen. Ik ga naar punt 5.

5. Aanwijzing van de directie, als bevoegd tot de uitgifte van aandelen

Voorzitter
Ook dat punt breng ik in stemming. Voorgesteld wordt de directie voor de duur van 18 maanden te rekenen vanaf heden aan te wijzen als bevoegd en om goedkeuring van de Raad van Commissarissen, met inachtneming van het bepaalde in de wet en de statuten en overgaan tot de uitgifte van aandelen, waaronder begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen tot een zodanig aantal en voor een zodanige soort als waarvan het maatschappelijk kapitaal nu is verdeeld. Daaraan dient toegevoegd te worden voor gewone aandelen: de aanwijzing is beperkt tot een maximum van 10% en van het ten tijde van de uitgifte geplaatste gewone kapitaal nog eens 10%, indien er sprake is van een uitgifte in verband met fusies of overnames. De beperking geldt uitdrukkelijk ten aanzien van de gewone aandelen en niet ten aanzien van beide soorten cumulatief preferente aandelen.

Wie van u wenst daar het woord over te voeren? Meneer Stevense.

De heer Stevense
Dank u wel voorzitter, de heer Stevense, SRB. Het wordt tijd dat de certificering wordt afgeschaft, want u heeft het hier over aandelen. U bent genoteerd in certificaten van aandelen. Hoe werkt dat? U geeft aandelen, de aandelen zijn gecertificeerd?

De heer Linnenbank
De techniek is dat de vennootschap aandelen uitgeeft. Alleen de vennootschap geeft ze in dit geval uit aan de stichting. De stichting zet ze om in certificaten, die verhandelbaar zijn op de beurs. Formeel geeft de vennootschap aandelen uit.

De heer Stevense
Als u het zo zegt, dan hoeft u het alleen aan de stichting voor te leggen en niet aan ons.

Voorzitter
U heeft het stemrecht.

De heer Stevense

U geeft het uit aan de stichting. De stichting vertegenwoordigt ons. Zo werkt het toch? De stichting zou een vergadering moeten beleggen met ons, zoals dat ook gebeurt bij ING en Heijmans.

De heer Linnenbank
De stichting geeft stemrecht aan de certificaathouders. Er zijn bepaalde gevallen dat de stichting het recht heeft om de stemming aan haar zelf te houden. Normaal gesproken is het zo dat iedereen die een certificaat heeft, zich aanmeldt en de presentielijst tekent, zelf een stem kan uitbrengen.

De heer Stevense
Dat is ons heel duidelijk, maar wat hier staat is volgens ons niet correct.

Voorzitter
We zullen daar… Het is juridisch getoetst de heer Stevense.

De heer Stevense
Hef die poppenkast van certificaten gewoon op. Dan zijn we overal van af.

Voorzitter
Ik geef u volgend jaar de gelegenheid deze opmerking wederom te maken. Wie van u verlangt er stemming over? De heer Ten Doeschate.

De heer Ten Doeschate
Ik dacht dat iedere aandeelhouder ook wel maximaal 1% aan aandelen mag houden. Dus het wordt gewoon gedwongen in de richting van certificering, die vervolgens in de markt worden geplaatst. Wat de CFO zegt klopt. De vennootschap plaatst aandelen. Ik ben tegen. Waarom ben ik tegen, omdat ik vind dat het tijd wordt dat Reesink bewijst dat het groeiscenario onder aan de streep tot effecten leidt. Er moet een focus komen op het verbeteren van de winst per aandeel. Voorlopig moet men het eerst maar eens doen met de aandelen die geplaatst zijn en niet met weer nieuw gooi en smijtwerk, in de vorm van nieuwe emissies. Bij het volgende agendapunt stem ik ook tegen, om een vergelijkbare reden.

Voorzitter
Dank u wel. Wie van u is nog meer tegen? Met dezelfde aantallen van tweemaal 2.100 en 5.155, de heer Holstege met 2.010 en BNP Paribas met hetzelfde aantal van 21.318. Wie van u onthoudt zich van stemming? Niemand.

Dan stel ik vast dat de meerderheid instemt met het voorstel. Over punt 5 is besloten met bijna algemene stemmen.

6. Aanwijzing van de directie als bevoegd tot uitsluiting of beperking van het voorkeursrecht

Voorzitter
Daar geldt hetzelfde. De directie voor de duur van achttien maanden te rekenen vanaf heden aan te wijzen als bevoegd tot het onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht met de uitgifte van aandelen, waaronder begrepen het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen zulks voor zover er sprake is van een voorkeursrecht. Bedoelde beperking van uitsluiting zal ten hoogste 10% van het ten tijde van uitgifte geplaatste gewone aandelenkapitaal betreffen en daarnaast nogmaals 10% in het geval er sprake is van uitgifte in verband met fusies of overnames. Dit voorstel sluit nauw aan bij het voorstel zoals genoemd onder punt 5. Het is logisch dat het daarmee ook onderwerp van stemming is.

Is iemand die hierover stemming verlangt? Zijn het dezelfde die zojuist hebben tegengestemd? Ik stel vast dat degenen die zojuist bij punt 5 hebben tegengestemd, dat nu ook doen. Zijn er onthoudingen? Dat is niet het geval.

Ik stel vast dat het onderhavige voorstel met de meerderheid van stemmen is aangenomen.

7. Machtiging van directie tot het verkrijgen van eigen aandelen

Voorzitter
Voorgesteld wordt de directie te machtigen onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen van Koninklijke Reesink N.V. en/of haar dochtervennootschappen, anders dan om niet aandelen Koninklijke Reesink te doen verkrijgen tot het aantal welke ingevolge de wet en de statuten op het tijdstip van verkrijging maximaal kan worden verkregen, met dien verstande dat het maximaal aantal te verkrijgen aandelen is beperkt, wat betreft de gewone aandelen tot een maximum van 10% en wat betreft de cumulatief preferente aandelen tot een maximum van 30% van het alsdan geplaatste kapitaal. Het voorstel van de directie te machtigen aandeel te verwerven houdt verband met de gewenste mogelijkheid voor Reesink flexibel om te kunnen gaan met haar kapitaalstructuur. De gevraagde machtiging, de inkoop van cumulatief preferente aandelen houdt mede verband met de wens van het werknemersparticipatieplan, zoals die werd gevoerd via Recopart, op te heffen. Een dergelijke inkoop zal dan worden gevolgd door intrekking van de aandelen. De machtiging geldt voor een periode van achttien maanden te rekenen vanaf heden. De verkrijging mag geschieden door alle overeenkomsten, waaronder begrepen transacties ter beursen en onderhandse transacties, die binnen de periode van achttien maanden ten uitvoering komen. De prijs van de gewone aandelen zal gelegen moeten zijn tussen 0% en 110% van de beursprijs van de certificaten van gewone aandelen in Reesink. Onder de beursprijs zal worden verstaan het gemiddelde van de per elk van de vijf beursdagen voorafgaande aan de dag

van de verkrijging vast te stellen hoogste prijs. Van het desbetreffende certificaat blijkt uit de officiële prijscourant van Euronext N.V. te Amsterdam, of een ander medium waaruit die prijs blijkt. De prijs van de cumulatief preferente aandelen A en de cumulatief preferente aandelen B zal gelegen moeten zijn tussen 0% en ten hoogste 105% van de nominale waarde. Onder het begrip aandelen in dit voorstel zijn mede certificaten daarvan begrepen.

Wie van u wenst daarover het woord te voeren? Wie van u wenst daar stemming over? Is iemand tegen? Wenst iemand zich te onthouden? Als dat niet het geval is dan stel ik vast dat dit voorstel met algemene stemmen is aangenomen en concludeer ik aldus.

Voordat ik over ga tot sluiting, de rondvraag. Die stel ik aan de orde. Ik kijk even wie zich daarvoor melden.

8. Rondvraag

Voorzitter
Voordat ik overga tot afsluiting de rondvraag. Die stel ik aan de orde. Ik kijk wie zich daarvoor melden. Een, twee, drie, vier mensen. Dan blijft het daarbij. De heer Stevense.

De heer Stevense
Dank u wel voorzitter. Stevense, SRB. Ik hoef niet eens meer te zoeken in het jaarverslag. Ieder jaar staat de financiële agenda op pagina 16. Ieder jaar is het knudde. U praat over doorgaan en succes, maar u gaat met uw financiële agenda niet verder dan 23 oktober. Hoe moeten we dat rijmen? Wanneer is volgend jaar de aandeelhoudersvergadering? We gaan ervan uit dat u al een locatie heeft gehuurd voor volgend jaar.

De heer Van der Scheer
De locatie zal waarschijnlijk dezelfde zijn als deze. We hebben het eerst uitgetest of het goed was. We vinden het een plezierige locatie. Ga ervan uit dat het volgend jaar hier is. De financiële agenda zullen wij zo spoedig mogelijk verder opstellen.

De heer Stevense
Volgens mij zei u dat vorig jaar ook.

De heer Van der Scheer
We moeten rekening houden met drukke agenda's. We proberen daar zo goed mogelijk in te schikken.

De heer Stevense
Vopak en BMW hebben al een financiële agenda tot eind volgend jaar. Dan praat ik nog maar niet over de bedrijven die ze voor vijf jaar vaststellen.

De heer Van der Scheer
Zodra wij de agenda vastgesteld hebben, zullen wij dat zo snel mogelijk communiceren.

De heer Stevense
Dus volgend jaar staat het in het jaarverslag?

De heer Van der Scheer
Ja.

Voorzitter
Nou u gaat toch met wat naar huis de heer Stevense. Er is voor alles een tijd.

De heer Meuter
Meneer de voorzitter, het zijn spannende tijden. Het bedrijf merkt dat. Er zullen ongetwijfeld veel spanningen zijn in het bedrijfsleven en zeker ook in deze onderneming. Er is veel aandacht voor de directie, de commissarissen en het management. Ik denk dat we ook moeten stilstaan bij de medewerkers. Wat die allemaal meemaken en hoeveel energie zij erin stoppen. Daar wil ik mijn waardering voor uiten. Afgezien - toch even naar de directie toe - dat het, althans voor uiterlijk een heel mooi jaarverslag is. Het volgende punt kom ik even terug bij de notaris. In deze vergadering weer - en vorige jaren was dat ook al zo - veel juridische vragen en dat verslag. Vorig jaar was dat ook al zo. Zou het niet goed zijn zoals het in het verleden ook was dat de notaris hier aanwezig is en af en toe het woord kan voeren? Dat is mijn voorstel.

Voorzitter
De notaris is aanwezig. Mevrouw is er vanaf het begin van de vergadering bij.

De heer Oldenhof
Ik hoef geen microfoon te hebben hoor. Ik heb een aanmerking op het jaarverslag. Het gaat om de drukkwaliteit. Vooral het stuk over de afdeling groen segment. Dat is niet te lezen. Het is heel licht groen. Waarom wordt niet gekozen voor donkergroen? Dat was punt 1. Punt 2 precies hetzelfde - ik heb pas een nieuwe bril - wat aan de zijkant stond, was niet te lezen.

Voorzitter
Okay. Dank u wel. Wie van u verder?

De heer Posch
Ik zal niet gaan napleiten over mijn punt ten aanzien van de notulen. Meer is even de vraag, als ik gelijk heb, en u kunt het allemaal nagaan door naar de opname te luisteren tussen het tijdstip 2:06 en 2:21; dankzij de vennootschap staat de geluidsopname op de website van Reesink. Als de conclusie moet zijn, nogmaals dat is mijn mening en ik ga niet napleiten, dat het besluit vorig jaar niet is genomen, hoe wordt dit dan gerepareerd?

Een jaar wachten kan eigenlijk niet. Dat laat de aandeel- en certificaathouders in onzekerheid over de gedane winstuitkering.

Voorzitter
Wij zullen dat onderzoeken en dan komen we daarop terug. Dat spreekt vanzelf. We zullen kijken of uw pleidooi zo onvergankelijk is dat wij tot de conclusie moeten komen dat we moeten repareren. Geeft u ons daar de tijd voor.

De heer Posch
Als ik dan nog een punt mag maken. Als je aandeel- of certificaathouder bent in een illiquide vennootschap, die op dit moment niet of slecht rendeert, doet de ondernemersleiding er goed aan om niet zomaar rechten bij de vergadering van aandeelhouders of certificaathouders, - die al vrij schaars zijn, want zo dichtgetimmerd is deze vennootschap wel -, weg te nemen. Dus ik sluit me ook aan bij eerdere sprekers over het wegnemen van het goedkeuringsrecht ten aanzien van benoemingen in het administratiekantoor.

Voorzitter
Meneer Reesink.

De heer Reesink
Ik wil eigenlijk alleen zeggen. Ik ben vorig jaar ook bij de vergadering aanwezig geweest. Ik heb het gevoel dat de gehele vergadering de goedkeuring van de jaarstukken zo ervaren heeft. Misschien heeft u het niet met zoveel woorden gezegd. Ik heb het gevoel dat de vergadering dat zo ervaren heeft.

Voorzitter
Dank u wel. Ik doe de belofte gestand om het goed uit te zoeken. Wie verder? Niemand meer. Ik dank u zeer voor het vlotte verloop van deze vergadering. Gerrit heeft nog een aardigheidje.

De heer Van der Scheer
Ik wil nog een aantal zaken met u delen. Ten eerste wil ik u toch zeggen dat wij, ondanks dat we opereren in een zeer uitdagende tijd om het maar zo te noemen, ervan overtuigd zijn dat de metamorfose die we in het bedrijf hebben doorgevoerd, het bedrijf in de kern sterker maken. We voelen ons gesteund door een overgroot deel van de aandeelhouders dat ons beleid het juiste is. Daarvoor mijn dank. Ik spreek ook zeker mijn dank uit naar de medewerkers die dit allemaal hebben mee helpen ontwikkelen. De COR is aanwezig als een representant van de ondernemingsraden. Ik kan u zeggen dat het overleg in een prima verhouding verloopt. Ik kan u ook zeggen dat de medewerkers althans ook zeer goed bijdragen aan het nieuwe beleid, dat we hebben ingezet en daar ook zeer veel ondersteuning aan geven. Mijn dank daarvoor.

Op 12 september 2013 om 14.00 uur hebben we een bedrijfsbezoek voor u gepland bij een van onze dochtervennootschappen. Welke het wordt, laat ik u zo spoedig mogelijk weten. Dat houden we nog even geheim. U kunt zich daarvoor al aanmelden bij het verlaten van de zaal. Later kunt u zich aanmelden via de website.

Natuurlijk, last but not least. We laten u niet met lege handen naar huis gaan. Dat hebben we al gedaan met het dividend, wat ik heb begrepen. We willen u een klein presentje meegeven. Het is geënt op de acquisitie die we het afgelopen jaar gedaan hebben. Het is een miniatuur van een grondverzetmachine. Bij het verlaten van dit pand wordt dit u meegegeven.

Nogmaals, noteer 12 september. Voor straks een goede reis naar huis.

9. Sluiting

Voorzitter

Ik wil de vergadering hartelijk bedanken voor het prettige verloop en de wakkere en goede vragen die ons aan zullen sporen tot het versterken van de wil om de winstgevendheid te verhogen. U kunt erop rekenen dat wij ons daarvoor inzetten. We hopen er niet alleen op, meneer Stevense, we werken eraan.

Ik wens u nog een plezierige avond. Dank u wel.