

ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS CTAC N.V.

Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders, gehouden op woensdag 16 mei 2018 te 's-Hertogenbosch

Aanwezig:

Raad van commissarissen: De heer G. van de Weerdhof, voorzitter
Mevrouw E. Karsten
De heer E. Kraaijenzank

Raad van bestuur: De heer H.L.J. Hilgerdenaar, algemeen directeur
De heer D.G.H. van der Werf, financieel directeur

Gast: De heer E. Schrijver, BDO Accountants, bij agendapunt 4.b

Aandeelhouders: Conform presentielijst

Notulen: Mevrouw J. Klein Overmeen

1. Opening

De voorzitter: Goedemiddag. Van harte welkom op onze Algemene Vergadering van Aandeelhouders bij Ctac. Ik open hierbij de vergadering. Een bijzonder welkom aan de heer Schrijver van BDO, mevrouw Ten Bokum van Holland van Gijzen Advocaten en de heren Visée, Van den Brink en Jamin van de Stichting Continuïteit.

Ik meld u hierbij graag dat inzake de oproeping voor deze vergadering is voldaan aan alle statutaire vereisten. Er geldt thans een oproepingstermijn van 42 dagen. Er is een registratiedatum geïntroduceerd op de 28^e dag voor de dag van de AvA op 16 mei 2018. De aandeelhouder die zich uiterlijk op die registratiedatum heeft geregistreerd geldt als stem of vergadergerechtigde ook al heeft hij in de tussentijd zijn aandelen overgedragen. De registratiedatum is gesteld op 18 april 2018. Ik meld tevens dat is voldaan aan de wettelijke eisen die gelden voor de oproeping en zoals deze voortvloeien uit de wet Aandeelhoudersrechten. De oproeping is geplaatst op de website van Ctac, zoals u allen hebt kunnen zien. In de oproeping is het volgende vermeld: de te behandelen onderwerpen, de plaats en het tijdstip van de vergadering en de procedure voor deelname aan de algemene vergadering bij schriftelijk gevolmachtigde. Daarnaast meld ik u dat in de oproepadvertentie is vermeld dat de agenda met toelichting, de jaarrekening en het jaarverslag 2017 vanaf 4 april 2018 ter inzage zijn gelegd ten kantore van de vennootschap en ten kantore van de ING bank te Amsterdam, alwaar ook een exemplaar van de stukken voor vergadergerechtigden kosteloos verkrijgbaar is gesteld.

Ctac heeft, zoals de huidige wet voorschrijft, de aandeelhouders de mogelijkheid geboden om in geval van afwezigheid via elektronische weg een volmacht te geven tot het uitbrengen van een stem. Voorts heeft Ctac ter voldoening aan de huidige wet tegelijk met de oproep haar aandeelhouders via de website in kennis gesteld van alle relevante informatie en documenten betreffende de Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Het aantal aandelen en stemrechten per 18 april 2018, dus de registratiedatum, bedroeg 12.655.648 gewoon geplaatste aandelen. Blijkens de getekende presentielijsten zijn ter vergadering aandeelhouders met in totaal 6.963.544 aandelen van 0,24 euro nominaal vertegenwoordigd, rechtgevend op het uitbrengen van evenzoveel stemmen. Dat vertegenwoordigt derhalve 55,02 procent van het geplaatste kapitaal. Tijdens deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders kunnen derhalve rechtsgeldige besluiten worden genomen.

Verder is in dit verband het bepaalde in artikel 8, lid 7 van de statuten van belang. Dit artikel bepaalt dat voor een aandeel dat toebehoort aan de vennootschap of een dochtermaatschappij in de algemene vergadering geen stem kan worden uitgebracht. Het gaat om aandelen die door Ctac zijn ingekocht. Artikel 8, lid 8 bepaalt dat bij de vaststelling in hoeverre het aandelenkapitaal wordt verschaft of is vertegenwoordigd geen rekening wordt gehouden met aandelen waarvan de wet bepaalt dat daarvoor geen stem kan worden uitgebracht. Met andere woorden, aandelen die Ctac in haar eigen kapitaal houdt, mogen niet meetellen als aan de beoordeling van de vereiste meerderheid, als bedoeld in artikel 7, lid z, is

voldaan.

In de statuten staan op een aantal andere punten ook nog quorumvereisten, maar die spelen bij de AvA, gelet op de te behandelen onderwerpen, geen rol vandaag.

Voordat we tot de behandeling van de verdere vergaderpunten overgaan, heb ik een aantal huishoudelijke mededelingen.

Eventuele mobiele telefoons graag uitschakelen en uiteraard niet roken. Dat spreekt voor zich.

Dat eenieder die het woord krijgt, neemt de microfoon en noemt zijn of haar naam, woonplaats en firmanaam. Dit met het oog op het verslag. De microfoon wordt dan naar de persoon toegebracht.

Na afloop van de vergadering wordt een hapje en drankje aangeboden.

De stemming zal conform de huidige wetgeving als volgt worden vastgelegd: het aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht, het percentage dat dit aantal aandelen vertegenwoordigt in het gepaast kapitaal, het totaal aantal uitgebrachte stemmen, het aantal stemmen dat voor en tegen het voorstel is uitgebracht en het aantal onthoudingen. Dit laat onverlet dat er ook bij acclamatie kan worden gestemd. Echter, als er tegenstemmen of onthoudingen zijn, dan moeten de stemmen worden geteld en geregistreerd. Dit wordt per agendapunt aangegeven.

2. Vaststellen notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 10 mei 2017

De voorzitter: De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 10 mei 2017 zijn binnen de gestelde termijn op de website van Ctac geplaatst. U hebt daar allen kennis van kunnen nemen. Zijn er nog vragen of opmerkingen over de notulen? Dit is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stelt bij acclamatie de notulen van 10 mei 2017 ongewijzigd vast.

3. Verslag van de raad van bestuur over het boekjaar 2017

De voorzitter kondigt de heer Hilgerdenaar aan om verslag te doen over het boekjaar 2017.

De heer Hilgerdenaar: Ik blik met u terug op 2017. Waar staan we? Wat hebben we gedaan? Wat waren de hoogtepunten? Daarna zal de heer Van der Werf de financiële situatie met u doornemen. Ik kom vervolgens bij u terug om u een update te geven over de missie, visie en strategie.

Terugblik 2017

Kijkend naar het afgelopen jaar ziet u dat de netto omzet is gedaald met 5,4 procent. Dat heeft enerzijds te maken met een bijzondere dip in april en mei die in de IT-wereld wat schokken veroorzaakte, en anderzijds vooral met investeringen in eigen softwareontwikkeling. Desondanks is het bedrijfsresultaat gestegen met 20,2 procent en het nettoresultaat met 7,2 procent. We zijn er trots op dat we ondanks alle investeringen een goed jaar hebben kunnen afsluiten.

De EBITDA is met 11,3 procent gestegen.

Ook andere financiële kengetallen zijn verder verbeterd.

We hebben voor de zesde keer op rij uitgesproken dat we verwachten dat het nettoresultaat in 2018 beter zal zijn dan in 2017.

Eerste kwartaal 2018

Ondertussen hebben we een persbericht over het eerste kwartaal 2018 doen uitgaan. U hebt deze ongetwijfeld met belangstelling gelezen. U kunt daarin lezen dat de omzet in het eerste kwartaal met 2,7 procent is gestegen. De omzetsdaling hebben we kunnen omzetten in een omzetsijging ten opzichte van het eerste kwartaal 2017. We zijn daarmee content.

Het bedrijfsresultaat is ten opzichte van vorig jaar met 8,6 procent gestegen. Het nettoresultaat is 14,4 procent gestegen. We blijven volharden in onze verwachting. Dit is alleen maar positief nieuws.

Inhoudelijke terugblik op 2017

In het jaarbericht kunt u lezen dat de omzet en de winst van de cloudactiviteiten verder verbeteren. De cloud wordt steeds belangrijker. We zijn erg blij met de terugkerende omzet en langlopende contracten die een bepaald fundament leggen onder de resultaten. Daarnaast is het belangrijk om ons te kunnen invreten in een organisatie. Je leert de organisatie, de processen en de mensen kennen. Als er nieuwe business bij een dergelijke klant valt te genereren, zitten we aan tafel. Dat is erg belangrijk.

We hebben de verdere transformatie voltooid van ICT Supplier naar Business Integrator on any cloud. Het verstand dat we als ouderwetse productcompany hadden en hebben van SAP, Microsoft en andere software is tegenwoordig niet meer voldoende. We zijn een businesspartner en een valuepartner die oplossingen levert die op software is gebaseerd. Dit doen we op elke private of publieke cloud. We zien onszelf meer als business consultant en cloud integrator dan productcompany. Ik kan daarover niet duidelijk genoeg zijn. De doelstelling is niet gewijzigd. We willen onze klanten zo compleet mogelijk ontzorgen. Dat betekent dat we oplossingen bedenken, de oplossingen bouwen en deze onderhouden. We willen als Business/Cloud Integrator onderscheidend zijn. Dat betekent dat we met innovatieve toepassingen aan de slag gaan, dat we onze klanten moeten uitdagen en dat we een regisseur zijn in de verandering van de processen van de klanten. Dat zijn rollen die ons steeds beter gaan liggen. We leveren een oplossing, een composed solution volgens de marketingkretologie. Een oplossing die bestaat uit verschillende componenten waaronder eigen producten. Deze tendens is vorig jaar ingezet. Eigen IP en software zijn van belang voor de winstgevendheid. Immers, zelfgebouwde software die meermalen kan worden verkocht, kost minder en levert meer winst en omzet op. Daarnaast verschaft het Ctac innovatief vermogen.

Ctac wil een innovatiepartner zijn voor haar klanten. We bevinden ons in markten zoals de retail want klanten moeten hun bedrijfsprocessen continu innoveren. Daarbij komt veel technologische vernieuwing kijken. We moeten klanten bij de hand nemen om ze naar de toekomst te draaien. We gaan deze uitdaging graag aan.

Ctac heeft drie domeinen, namelijk Consulting, Cloud Services en Resourcing. Deze drie domeinen hebben we in Nederland en België. In Frankrijk doen we alleen detachering van SAP en Winshuttle en verkoop van licenties Winshuttle.

Bij Consulting hebben we branche- en algemene oplossingen. De brancheoplossingen zijn voor de markten die we al een aantal jaren trouw zijn gebleven zoals Retail, Wholesale & Manufacturing, Logistics en Real Estate. Dat zijn verticale oplossingen die branchegericht zijn en specifiek voor die markt gebouwd. We kunnen deze bouwen omdat we jarenlange kennis van de essentiële processen in de markt hebben, de klanten goed kennen en hun taal spreken. Daarnaast hebben we algemene oplossingen die voor alle markten kunnen worden ingezet. Dat zijn state-of-the-art oplossingen die we kunnen bouwen omdat we over innovatieve kennis beschikken en functionele en technische kennis hebben over de producten die we voeren.

Bij de Cloud Services doen we hosting en beheer op allerlei domeinen. In de private cloud staan de data van de klant bij onze datacenters en heeft de klant er geen omkijken meer naar. Voor een public cloud geldt hetzelfde, maar is de klant afhankelijk van de grillen van een leverancier. Er zijn ook nog tussenvormen, de hybride vormen. We zijn in al die constructies en domeinen actief met onze cloudactiviteiten. We leveren een stukje integratie tussen de cloudomgevingen.

Resourcing is steeds belangrijker in deze markt. We zien steeds meer grotere bedrijven die SAP hebben geïmplementeerd en kennis hebben van projectmanagement en producten. Zij beschikken niet over de kennis en capaciteit om een op te starten project in totaliteit uit te kunnen voeren. Ctac levert kennis, capaciteit en kunde aan deze klanten. We hebben een pool van zevenhonderd mensen inclusief onze eigen medewerkers die hiermee kunnen helpen. Ctac is hierin een belangrijke speler.

De horizontale oplossingen zijn de specialismen die over alle markten heen gaan zoals Business Intelligence. Dit wordt steeds belangrijker. Big data is niet nieuw, maar het gaat erom dat de data kan worden vertaald naar nuttige informatie die moet leiden tot acties op operationeel, tactisch of strategisch niveau. We zijn ervan overtuigd dat we met onze Business Intelligence oplossingen klanten een competitief voordeel kunnen leveren.

De klanten vinden outsourcen steeds belangrijker omdat ze zich willen richten op hun corebusiness. Dat betekent dat we hen op alle mogelijke manieren moeten helpen met oplossingen die 24/7 beschikbaar zijn, de laatste software bieden, een goede beveiliging en het niet meer hoeven investeren in infrastructuur en

licenties.

Business Productivity biedt de tools die voor flexibiliteit en slagkracht zorgen. Daarin zijn Microsoftproducten erg goed.

De online- en cloudomgeving wordt steeds belangrijker. De klanten willen dit uitbesteden en een gegarandeerde digitale werkplek hebben waar alles voor ze wordt geregeld. We kunnen ze daarmee helpen via Office Automation.

E-Commerce wordt steeds belangrijker en dan met name Customer Engagement. We willen samen met de klant de e-Commerce activiteiten bekijken en te bezien hoe we hen kunnen helpen hun marktaandeel te vergroten. Een tevreden eindklant is voor onze klant heel belangrijk. We moeten de juiste producten inzetten om ze daarbij te helpen.

We bevinden ons hier nu in de educatieruimte. We leveren geen standaardcursussen zoals SAP en Microsoft, maar maatwerk cursussen om onze klanten te helpen bij het veranderproces zodat ze de software goed kunnen gebruiken. Dit is van belang omdat ze anders niets hebben aan een nieuw IT-systeem.

De heer Van Riet: U zei dat de omzet was gedaald omdat u investeringen hebt gedaan. Ik zie dat verband niet.

De heer Hilgerdenaar: Als we investeren in onze eigen mensen dan zijn ze hier aan het bouwen. Dat zijn mensen die normaal normaal gesproken bij klanten zitten en facturabel zijn. Die facturen kunnen we niet naar klanten sturen, dit zijn kosten die we nemen. Zijn er vragen over wat tot nu toe is gezegd?

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U brengt me een beetje in verlegenheid. Normaal wacht ik met vragen stellen tot u beiden hebt gesproken. Ik heb een aantal vragen over de business. Misschien dat het verstandig is om deze voor straks te bewaren.

De heer Hilgerdenaar: Dank u wel voor het terugpakken van de regie. Ik vond het zo stil en dacht van, laat ik het wat interactiever maken.

Ctac blijft actief op de markten Retail, Wholesale, Manufacturing en Real Estate. Markten waarvan Ctac de essentiële processen kent, al jarenlang in thuis is en bekend is hoe de klanten moeten worden aangesproken. Ctac doet steeds meer aan business optimalisatie voor onze klanten. We willen eerder bij de klant aan tafel komen, part of the business zijn en klanten helpen hun processen te optimaliseren. Niet afwachten tot klanten een product of kennis wil krijgen, maar het leveren van kennis vanuit de proces optimalisatie.

De jarenlange roeping van Ctac is het ontwikkelen van de organisatie naar de marktmogelijkheden en de continuïteit waarborgen. We nemen dit heel serieus.

De cloud wordt steeds belangrijker. Er is een trend tot integrale uitbesteding. De IT-kennis wordt complexer en specialistischer. Klanten willen zich focussen op hun corebusiness. De stap naar de cloud wordt op een gelijkmatige wijze uitgevoerd. Het klinkt namelijk leuk, er er moet een diversiteit aan stappen worden gezet om in de cloud terecht te komen. We helpen klanten om in het juiste tempo de juiste stappen naar de cloud te zetten. Er zijn meerdere clouds. Dat maakt het ingewikkeld. Steeds meer klanten maken gebruik van oplossingen die aan de randen van hun ERP-systeem zitten en in een andere cloud draaien. Dit moet allemaal met elkaar worden verbonden. Daarom is de rol van Cloud Integrator zo belangrijk en heeft Ctac daarin veel geïnvesteerd. Een manier om te helpen is het iPaaS-platform. Dit is een integratieplatform waarbij klanten hun IT-infrastructuur geïntegreerd kunnen managen. We hebben deze tool zelf ontwikkeld. We hebben geïnvesteerd in dit product dat we graag in de markt zetten.

Schaalgrootte en certificering zijn belangrijk. Er is diepgaande kennis nodig. We kunnen aan de buitenwereld en dan met name de klanten bewijzen dat we er verstand van hebben. Ctac beschikt over de hoogste certificeringen van alle belangrijke hard- en software. We staan voor onze transparantie. Iedereen kan ieder kwartaal onze bedrijfsresultaten zien. De transparantie en het volume zorgen ervoor dat wij een belangrijke en interessante marktpartij zijn voor onze klanten en een schrik voor onze concurrenten.

We kunnen businessflexibiliteit bieden omdat we met klanten na- en meedenken over oplossingen. We noemen het ook wel eens 'big enough to cure and small enough to care'.

Ik wil even stilstaan bij een paar nieuwe ontwikkelingen.

Het vroegere Powerhouse was een prima ontwikkeling en stap om te groeien. Het waren andere tijden. We spreken nu over een Powerfull Ctac huis. Ctac is een woning, een voordeur en een merk, maar wel met veel kamers waar we oplossingen aan klanten kunnen laten zien. We nemen als een reisleader de klant aan de hand en leiden hem door het pand. We kunnen de oplossingen geïntegreerd, en daardoor krachtiger, aanbieden. We helpen de klanten bij het veranderproces op softwaregebied en zijn voor hen daardoor een enabler en accelerator. Dat is een belangrijk verschil met het Powerhouse. Allemaal vanuit de samenwerkingsgedachte 'Enabling your ambition'.

Intellectual Property. We hebben geïnvesteerd in eigen software. We zien dat de markt verandert en blijven continu nadenken over wat de klanten nodig hebben. Dat kan alleen maar als je vroeg bij klanten aan tafel zit. We merken dat er behoefte is aan kant-en-klare software die klanten direct vooruit kan helpen. Ik noem drie voorbeelden. De XV retail-oplossing is een moderne kassaoplossing. De XV is voor iedere retailer interessant omdat er realtime inzicht is op de data. Het iPaaS-platform geeft een klant inzicht in de eigen infrastructuur. Fit4Woco is een cloudoplossing waarbij een klant in de woningcorporatiemarkt al zijn voorkomende processen op een standaardmanier kan afdekken zonder zorgen te hoeven maken of hij met de laatste update werkt en de wetgeving volgt. Dat is allemaal in het pakket opgenomen. Fit4Woco is schaalbaar en flexibel. Er wordt afgerekend per vrij verhuurbare eenheid. Dit is een mooi voorbeeld van complete ontzorging voor de klant.

In dat kader heb ik een selectie gemaakt van een aantal klanten en opdrachten die Ctac heeft binnengehaald. We hebben de SAP-omgeving van Kemetyl naar onze eigen cloud gemigreerd. Hetervisbedrijf Jan van As is geoptimaliseerd met Visionsoftware. Vivare is onze eerste klant in het Fit4Woco-segment. Vivare heeft bewust voor dit pakket gekozen omdat ze wendbaar wil zijn en meer standaardisatie wil toepassen. Deze klant heeft een voorbeeldfunctie voor andere woningbouwcorporaties als het gaat om het uitstralen van het gemak dat dit pakket met zich meebrengt. The Greenery zet het iPaaS-platform in om alle informatie eenvoudiger te kunnen ontsluiten en in verband te brengen met andere systemen. We zijn bij de Technische Unie bezig met een complete SAP-implementatie.

We hebben het 25-jarig bestaan van Ctac uitgebreid gevierd met klanten en medewerkers. We hebben klanten op een inhoudelijke manier om feedback gevraagd waardoor we ons nog professioneler kunnen gaan ontwikkelen.

Eerder heb ik gemeld dat we in deze markt niet zonder partnerships en certificeringen kunnen. We hebben een platinum status bij inRiver, een platform voor productinformatie. Dit versterkt onze omnichannelstrategie. We hebben dit product omarmd als een van de oplossingen rond SAP. Ctac is een samenwerking met Mendix gestart. Dit is een applicatieplatform waarbij klanten applicaties kunnen ontwikkelen en aanpassen op basis van gewijzigde processen waardoor klanten innovatiever en wendbaarder kunnen zijn. We hebben een partnership met inside SCM, een logistieke organisatie die helpt met de onderdelen transport en magazijn. We hebben de Outstanding Systems award van IBM gewonnen vanwege onze prestaties op het gebied van de IBM powertechnologie voor SAP HANA. Daarnaast hebben we de Partner Center of Excellence (PCoE) certificering van SAP verlengd. Iedere twee jaar vindt er een meting plaats. Aan alle criteria moet worden voldaan om de status te behouden. Bij het behoud van de status kan het resellership volledig worden uitgevoerd, dus het verkopen van onderhoud en licenties. Dit certificaat is belangrijk voor Ctac. Bij SAP, Winshuttle en Microsoft beschikken we over de allerhoogste statussen. Ernst & Young heeft de ISAE 3402 verklaring afgegeven in het kader van de opzet, het bestaan en de werking van onze SAP-hosting omgeving. Een belangrijke verklaring bij de auditingfunctie.

Voorzitter, mag ik vragen om beantwoorden of wachten we even?

De voorzitter: Wat mij betreft wachten we met het stellen van vragen.

De heer Van der Werf: Als CFO behandel ik het financiële gedeelte van het jaarverslag 2017. Hoe gaan we tegen 2017 aankijken? Dat is divers, want we hadden minder omzet. Dat is nooit prettig. Het verschil met 2016 wordt veroorzaakt door een dip in april maar ook een deel door investeren. Er was minder omzet,

maar er is een basis gelegd voor toekomstige omzet. We hebben meer winst gemaakt en meer winstgevendheid gecreëerd. Dus, met lagere omzet meer winst voor elkaar gekregen. De balans is verder versterkt om zo nodig een tegenslag op te kunnen vangen. We hebben een negatieve cash gehad. Hoe kun je winst maken en een negatieve cash hebben? Dat fronsd de wenkbrauwen, maar heeft te maken met de investering waarvoor geen facturen worden gestuurd maar we wel uitgaven aan personeelszijde hadden. In 2017 was de koers hoger. Voor de eerste keer in zes jaar hebben we de AEX niet verslagen. Dat is jammer. In 2018 doen we het beter. We kunnen meer dividend ter beschikking stellen. Dat is prettig, want we willen onze aandeelhouders laten meeprofiteren van het goede jaar.

Met uw goedkeuring speel ik even schoolmeester. Hoe werkte het bij Ctac? We maakten uren. We stuurden de klant een nota voor deze uren maal een uurtarief van 110 tot 120 euro. Dat tarief was bij ons beperkt. Ik kijk even met een knipoog naar onze accountant, want ik zei wel eens dat ik wilde dat we accountants waren. Ctac factureerde uren maal tarief en trok vervolgens de kostprijs daarvan af wat resulteerde in een bescheiden winst. Wat zou het mooi zijn als we de uren meermalen kunnen verkopen. We hebben daarover nagedacht en besloten te investeren in een zelf te maken product. Het product kost uren maal tarief. Vervolgens gaan we dit product meerdere malen aan meerdere klanten verkopen. Dit is gedaan voor de Retail en Real Estate. Er is sprake van een risico want als de uren zijn gemaakt en er komt geen klant dan moeten deze uren worden afgeschreven. Dat doet pijn. Dus hebben we gedeceideerd gesteld dat voor de start met twee klanten een overeenkomst moeten hebben ondertekend dat na het op professionele wijze maken en activeren van het IP-product de kosten kunnen worden gefactureerd. Ctac liep op deze manier geen financieel risico. In deze kamer zaten twintig medewerkers acht uur per dag. Deze inzet vertegenwoordigde een waarde van 2 miljoen euro als deze uren waren gefactureerd aan een klant. De afspraak was echter dat na oplevering van het product een nota naar rato, bij de woningbouwvereniging is dat het aantal units en bij de Action het aantal kassa's, mocht worden gestuurd. Dit project heeft 2 miljoen euro omzet gekost. We moeten ons houden aan de IFRS en konden daarom 1,4 miljoen euro activeren. We hebben dat gedaan. In de balans is de immateriele vaste activa toegenomen. De 1,4 miljoen euro is een aftrekpost voor de personeelskosten. Uiteindelijk is het effect in dat jaar dat er minder omzet is, een negatieve cash vanwege de doorlopende salarisbetaling en het ontbreken van 600.000 euro in het resultaat. We doen dit om in de toekomst, 2018 tot en met 2022, vanwege vijfjarige contracten, nota's te kunnen sturen waarbij we de activering als kosten kunnen terug pakken. We hebben ruim geïnvesteerd. Dat is de reden geweest van de dip in de omzet. Een dergelijk product is in het eerste jaar slecht voor de omzet, het resultaat, de balans en de cash. Na het zaaien volgt later het oogsten.

De resultaten

De omzet is van 86,2 miljoen euro naar 81,6 miljoen euro gegaan. De omzet is 4,6 miljoen euro gedaald, maar 2 miljoen euro daarvan is te herleiden naar het IP-project. Er is in april een merkwaardige dip geweest in de omzet. Collegabedrijven hadden daarvan eveneens last. Ctac beschikt over flexibele schillen en kon via de variabele staf hierop direct ingrijpen. Daardoor zijn de kosten op hetzelfde moment teruggebracht. Uiteindelijk is het bedrijfsresultaat met 600.000 euro met bijna 20 procent van 3,1 miljoen euro naar 3,7 miljoen euro gestegen. Het resultaat is maar 200.000 euro gestegen. Dat komt doordat er in 2016 een eenmalige extra pluspost in de belastingen was, namelijk de innovatiebox van oude jaren. Deze hadden we helaas niet in 2017. In 2018 zit de innovatiebox er wel in, maar niet in de mate van 2016. Desondanks is het resultaat 8 procent gestegen terwijl de omzet met 5 procent daalde.

De balans toont dat de immateriele vaste activa door de IP-activitering met bijna 1,4 miljoen euro is gestegen. Dit is dus verklaarbaar. Het eigen vermogen is gestegen als gevolg van de winst minus het dividend. Ctac heeft met een bijna gelijkblijvend balanstotaal meer eigen vermogen gegenereerd. Dat is een gunstige en goede ontwikkeling.

De netto bankstand is verslechterd met 500.000 euro veroorzaakt doordat de IP-consultants moesten worden betaald terwijl de omzet nog niet is ontvangen. Inmiddels is de bankstand verbeterd omdat het IP-effect bijna is uitgefaseerd. De bankschuld is een erfenis uit het verleden. Deze moet langzaam verdwijnen, want Ctac wil aan de rechterzijde van de balans van de banken af.

Bij de solvabiliteit, het weerstandsvermogen van de onderneming, wordt het eigen vermogen gerelateerd aan het balanstotaal. Het resultaat van 45 procent is acceptabel. Als banken naar balansen kijken, dan wordt de immateriele vaste activa geschrapt. Dan is het netto resultaat 8 procent. Jarenlang was er geen sprake van een positief percentage. Dit is een uitstekend resultaat voor een ICT-onderneming. Kijkende naar de solvabiliteit heeft Ctac een gezonde balans en een bijna gezonde balans als het gaat om de netto solvabiliteit.

Het aandeel is met 2,4 procent gestegen van 3,18 euro naar 3,25 euro. De AEX steeg met 12 procent van 483 naar 544. Ctac heeft voor het eerst sinds vijf jaar de AEX niet geoutperformed. Dit wordt veroorzaakt doordat aandeelhouders niet van minder omzet houden. We moesten in het begin uitleggen hoe het IP-project door de boeken loopt. Dat is gelukt. In 2018 doen we het beter dan de AEX.

Het doet ons groot genoeg dat we weer een dividend kunnen uitkeren. De dividenduitkering stijgt net als de afgelopen twee jaar met 0,01 euro dus over het boekjaar 2018 wordt 0,08 euro dividend uitgekeerd per gewoon aandeel. Ctac wil 30 tot 40 procent van de nettowinst aan de aandeelhouders ter beschikking stellen. Op verzoek van de aandeelhouders doen we dat in de vorm van een keuzedividend. Als er vragen zijn over de procedures dan kunnen deze aan de vertegenwoordiger van de ING worden gesteld.

De voorzitter: Dank aan beide heren voor hun toelichting. De aanwezigen hebben hun vragen moeten opsparen. De heer Hilgerdenaar gaat eerst nog vertellen over de strategie dus u moet nog even geduld hebben.

De heer Hilgerdenaar: We zijn trots op onze strategie. Onze missionstatement is niet gewijzigd, want het zou vreemd zijn als deze jaarlijks verandert. We vinden het onze taak om alle ontwikkelingen die in de markt plaatsvinden, de technologische vernieuwingen en mogelijkheden, te vertalen naar een toegevoegde waarde voor onze klanten. In de vorige lijst met klanten heb ik Action niet genoemd. Wij zijn blij met Action die ons nieuwe kassasysteem, Point of Sale-systeem, heeft omarmd. Action heeft een contract getekend waardoor alle Actionvestigingen gaan werken met het moderne kassasysteem compleet geïntegreerd met retail. Dit betekent dat Action nog sneller nieuwe winkels kan openen. Dit is een voorbeeld van onze missiestatement.

Bij de missie worden ambities gedefinieerd. Het wordt steeds belangrijker op tijd bij klanten aan tafel te zitten. Ctac is geen productencompany, maar een Business Integrator en wil met klanten sparren in de markt waarvan we verstand hebben. Door het optimaliseren van logistieke processen, retail processen en magazijnen creëren klanten meer rendement, meer toegevoegde waarde en continuïteit en zijn ze wendbaarder en innovatiever. Dat doen we in de eerdergenoemde markten en on any cloud. We hebben de technologie en kennis om op elke cloud actief te kunnen zijn. Dat is een ambitie die we uitstralen en waarin we heel ver zijn.

We willen worden erkend en herkend als System Integrator. Ik word professioneel boos als iemand ons een SAP-bedrijf noemt, want dat zij we al heel lang niet meer. Ctac helpt klanten met het creëren van toegevoegde waarde door allerlei producten te leveren en daarvoor gebruiken we ook SAP. We denken continu na over welke producten het beste zijn voor onze klanten. Hoe meer oplossingen we in de markt kunnen omarmen, hoe meer oplossingen aan de klanten kunnen worden geleverd en hoe eenvoudiger het wordt om het One Stop Shopping concept in te zetten. We kunnen klanten helpen met het optimaliseren van hun processen, creëren van oplossingen en dat in de cloud kunnen managen.

We hebben hiervoor goede mensen nodig. Dit hebben we, maar het zijn er te weinig. We worden geconfronteerd met deze uitdaging. We willen de beste jongens en meisjes van de klas. Ze moeten ambitie hebben, gedreven zijn, weten hoe een proces in elkaar zit en de uitdaging aan durven gaan om zichzelf te ontwikkelen. We zoeken deze mensen op alle mogelijke manieren, namelijk via recruiters en het bezoeken van hogescholen en universiteiten. We maken duidelijk een attractieve werkgever te zijn. Het gaat dan niet alleen om remuneratie, maar om te laten zien dat we interessante banen hebben. Al deze interessante en complexe projecten zorgen ervoor dat mensen makkelijker bij Ctac gaan werken.

Innovatie is erg belangrijk in deze markt. Klanten moeten Ctac herkennen als innovator. We bedenken geen producten in de hoop dat ooit iets naar de markt kan gaan. Ctac vertaalt innovatieve toepassingen

naar een toegevoegde waarde voor de klanten. Als SAP, Winshuttle, Transpax of Microsoft iets nieuws in de markt zet, dan denkt Ctac na of en hoe dit van toegevoegde waarde kan zijn voor de klanten. We moeten de klanten kunnen uitleggen dat het product bij wijze van spreken geen technologische toepassing is maar zijn processen daarmee worden geoptimaliseerd. Dat is de taak van Ctac als innovator. We doen dat in België en Nederland zodat overal dezelfde producten en diensten beschikbaar zijn.

We hebben allerlei producten in onze portfolio. We gebruiken SAP en Microsoft voor de ERP-producten die de klanten worden aangeboden. De markt verandert snel. We blijven continu nadenken over de verdeling tussen Microsoft die goed is in de frontoffice, SAP die steeds beter wordt in backoffice en welke andere producten aan de randen moeten worden toegevoegd zoals Transpax en inRiver.

We hebben ooit beloofd een turnover te realiseren van 100 miljoen euro omzet met een EBIT van 8 procent. Deze sheet blijft in de presentatie zolang het doel nog niet is bereikt. Het gaat echter om winstgevendheid. Omzet is belangrijk, maar Ctac zal het niet nalaten te investeren als we denken daarmee in de toekomst winstgevender te zijn. De juiste mix van het verkopen van licenties, cloudservices, detachering en projecten moet leiden tot die omzet en winstgevendheid. Er zijn genoeg uitdagingen. De cloudwereld wijzigt. De licentiestructuren wijzigen. Steeds meer bedrijven huren licenties in plaats van deze te kopen. Dit leidt tot een ander verdienmodel. Als we de projecten nog beter onder controle houden en kritisch blijven op onze kosten dan moet het doel haalbaar zijn.

Een beter resultaat ontslaat ons niet van de plicht om kritisch te blijven kijken naar de eigen organisatie. Hoe is het met de overhead? Zijn de processen nog optimaal? Kunnen zaken sneller? De ambitie tot optimaliseren zit in onze genen.

Een belangrijke ambitie is Ctac als Cloud Company. De cloud is een beladen woord, want alles is cloud. Ctac is al jarenlang een technisch specialist die hosting en beheer deed op SAP-systemen. We hebben ons ontwikkeld tot een organisatie die in een private cloud mooie state-of-the-art oplossingen aan de klanten kan leveren. We doen dat op allerlei platformen die we met elkaar integreren. De rol van integrator en facilitator wordt steeds belangrijker. Klanten hebben steeds meer cloudomgevingen. We moeten zorgen de regisseur te zijn en klanten helpen de juiste stappen te zetten. De waardering uit de markt gaan we volledig uitnutten. We zijn niet bang voor nieuwe ontwikkelingen. Door de investeringen van Google en Amazon kunnen we goedkoper de cloudoplossingen aanbieden.

Een trend in de markt is het tekort aan ICT-medewerkers. Het is in iedere sector lastig om aan geschikte medewerkers te komen. We kunnen iedere maand nog medewerkers aantrekken, maar het is een uitdaging om de juiste aantallen en de juiste mensen op tijd binnen te hebben. De omgeving verandert zo snel dat het ons de mogelijkheden geeft om daarin verder te groeien.

De coremarkt van Ctac is duidelijk. We zijn goed met verticale brancheoplossingen. Cloudservices doen we over alle markten heen. We bieden de andere markten ook onze state-of-the-art oplossingen aan. Functioneel beheer voor onze klanten positioneren we ook op deze manier. We moeten nadenken over onze cloudstrategieën. Afhankelijk van de soort markt wordt de juiste cloudstrategie neergezet.

We willen steeds eerder bij klanten aan tafel zitten en een toegevoegde waarde creëren. We willen met klanten sparren, business consultancy activiteiten en ad interimactiviteiten uitvoeren, zodat we de klanten kunnen helpen hun processen te optimaliseren. Vervolgens gaan we de klanten helpen met producten en diensten die bij hen passen. Dit is de stap die we nu zetten met onze business development teams.

We zijn ervan overtuigd dat we klaar zijn voor de toekomst.

De voorzitter: Er is nu gelegenheid voor het stellen van vragen. Ik ben best een strenge voorzitter. Het liefst in eerste instantie twee vragen om iedereen de gelegenheid te geven om vragen te stellen. Hebben we daarna meer tijd, dan mogen meerdere vragen worden gesteld. Vergeet niet uw naam en firma te noemen voor het verslag.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U zegt twee vragen, maar ik heb vragen die uit onderdelen bestaan.

De voorzitter: A, B en C tellen ook als een vraag. Probeert u het aantal vragen te beperken.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Op het eerste gezicht zou je zeggen dat Ctac alles in huis heeft om fors te groeien. Jullie zijn actief in cloudoplossingen. Dat is voldoende ter sprake gebracht. Hoe gaat het met de marges?

U hebt het nog niet gehad over Internet of Things. Volgens ons is Ctac daarmee bezig en gaat het in de toekomst omzet kosten om daarmee nieuwe omzet te creëren. Het resultaat. Het groeit wel, maar daarmee is alles gezegd. Consulting wil ook niet echt. De intrinsieke waarde neemt fors toe. U hebt gemeld waar u de groei vandaan denkt te halen. Ctac wil mee met de vaart der volkeren. We willen hierover graag een verdieping.

De voorzitter: U zit al op drie vragen. Ik ben een zwakke voorzitter want ik laat het gelijk naar drie vragen gaan. Kunnen we deze vragen beantwoorden? Nog een vraag.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): De situatie in Frankrijk is nog steeds negatief. Daar is een en ander gebeurd. We willen weten hoe het daar gaat, het concrete pad naar de groei, hoe wil Ctac die groei bereiken en welke pijlpalen zet u uit om dit punt te bereiken? Dit waren onze vragen.

De voorzitter: Ik heb vier vragen genoteerd over de marges, Internet of Things, potentieel, het resultaat en verdere uitleg daarvan en Frankrijk. Het voorstel is dat de heer Van der Werf de eerste vraag beantwoordt en de heer Hilgerdenaar de andere drie vragen.

De heer Van der Werf: Het resultaat groeit juist jaar op jaar met double digits. Dat is sinds 2012 het geval. De winst bedroeg toen 800.000 euro. Die winst zit nu op 2,8 miljoen euro en groeit door. Dat zijn percentages die niet veel ondernemingen halen. We komen van diep, maar het is een rustige en gestage groei die we in resultaat en dividend aan het doorzetten zijn. We groeien harder dan onze omzet stijgt. Dat doen we goed.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Vorig jaar hebt u een wat minder resultaat laten zien.

De heer Van der Werf: Vorig jaar was het 2,6 miljoen euro en dit jaar 2,8 miljoen euro.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Daarin hebt u gelijk, maar het is minder dan de verwachting van de markt.

De heer Van der Werf: De verwachting van de markt is niet zozeer het resultaat, maar gebaseerd op een stijging van de omzet. Dat we de omzet niet doen hebben laten stijgen heeft te maken met de vreemde dip in april, met minder omzet maar tegelijk het terugbrengen van de kosten en met het IP-project dat is geactiveerd. De omzet op het IP-project komt vanaf eind 2018 of begin 2019. De opgaande lijn is aanwezig. Ik ben het niet met u eens als u dat ontkent.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Kunnen we op een versnelling rekenen in dit jaar?

De heer Van der Werf: We hebben gezegd dat 2018 beter wordt dan 2017. Dat zeggen we al zes jaar op een rij. U moet er vertrouwen in hebben dat we dat ook dit jaar weer gaan waarmaken.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): We hadden eerder gedacht aan een versnelling. Die versnelling moet eind dit jaar of begin volgend jaar komen.

De heer Van der Werf: We doen ons best maar de 'double digits road' is een aardige performance.

De heer Hilgerdenaar: Consulting blijft achter. Dat heeft rechtstreeks te maken met de investeringen in IP. We bouwen aan oplossingen in Real Estate. De consultants doen het werk. Deze consultants zitten dus niet bij klanten, maar die bouwen aan oplossingen. Dit is de verklaring voor het achterblijven van Consulting. Frankrijk laat een stijgende lijn zien, al gaat het niet zo snel als we zouden willen. Dat heeft te maken met een erfenis uit het verleden. Zoals u weet, loopt daar een juridisch proces. Daarom moet Ctac in Frankrijk aanwezig blijven. We hebben ingegrepen. In Frankrijk worden alleen nog maar detacheringen gedaan. De detachering lukt steeds beter en daarmee verbeteren ook de resultaten.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Begrijp ik het goed dat als het juridische geschil achter de rug is Ctac in Frankrijk aanwezig blijft? Dan staat het dusdanig op poten dat u een flink deel van de winst daar weg kunt halen.

De heer Hilgerdenaar: Als dat zou kunnen, dan zou ik daarmee erg blij zijn. Ik weet het niet en kan daar niet op vooruitlopen. We moeten Frankrijk zo optimaal mogelijk managen en zorgen dat daar resultaten komen in afwachting van het proces. Dat is wat ik zeg.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Maar als het proces achter de rug is.

De heer Hilgerdenaar: Dan bekijken we op dat moment wat de status van Frankrijk is.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U hebt toch visie op wat u gaat doen daarna?

De heer Hilgerdenaar: Uiteraard hebben we een visie op wat er gaat gebeuren, maar dat staat of valt met de situatie op dat moment in Frankrijk.

Inzake Internet of Things. Als wij een innovationpartner willen zijn dan moeten we alle markt- en technologische ontwikkelingen met elkaar combineren. We bekijken bijvoorbeeld wat virtual reality kan betekenen voor onze klanten. We gaan niet als een gek investeren in Internet of Things. In België is een mooi voorbeeld hoe we Internet of Things hebben toegepast in een SAP-omgeving. We zijn wel degelijk aan het kijken hoe we deze ontwikkelingen kunnen incorporeren in een SAP-omgeving.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Kunt u specifieker zijn?

De heer Hilgerdenaar: Wat wilt u weten?

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Het is een markt met toekomst. U bent er mee bezig.

De heer Hilgerdenaar: Er zijn veel zaken met toekomst. Voor ons is het pas relevant als SAP, Microsoft of Winshuttle het zodanig heeft geïncorporeerd in de systemen dat onze klanten er wat mee kunnen. We doen er wat mee als het product, wij en de klant er klaar voor zijn.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U bent dus afhankelijk van SAP en Microsoft?

De heer Hilgerdenaar: Zoals u weet is Ctac een dienstverlener en maken SAP en Microsoft maken de producten. We hebben uiteraard onze inbreng maar zijn afhankelijk van de software van deze partijen. Deze partijen zijn er volop mee bezig, maar de markt moet er ook klaar voor zijn.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Het gaat zo bijzonder snel. Je moet er zijn voordat de markt er klaar voor is.

De heer Hilgerdenaar: Ik kan u geruststellen dat wij er klaar voor zijn. In combinatie met de markt en de klanten zou dit voldoende geruststelling voor u moeten zijn. We zijn er echt klaar voor.

De voorzitter: De volgende vragensteller is de heer Velzeboer.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl en woont in Hoorn): Van harte gefeliciteerd. Ik ben blij met de uitleg van beide heren. Dat heeft mijn vragen en opmerkingen iets veranderd.

Het personeel is goed ingezet, maar er was toch een klein beetje meer ziekteverzuim. Graag een toelichting op de stijging van 3,2 procent naar 3,3 procent. Daardoor zijn de resultaten wellicht ook wat gedrukt. Hoe staat de directie tegenover het aantrekken van nieuw personeel in verband met salaris?

Ik heb zoveel gehoord over de clouds. Dat is letterlijk met wolken vertaald. Ik heb twee zoons die zich bezighouden met Salesforce. Ik heb daarover niets gehoord. Wat is de visie van Ctac op Salesforce?

De heer Hilgerdenaar: De laatste vraag is de eenvoudigste. Salesforce is een cloudproduct. Salesforce is een concurrent van SAP en Microsoft op CRM-gebied. We kijken naar het product, maar hebben niet gekozen voor Salesforce voor onze klanten. Ik moet uw zoons teleurstellen.

Onze salarissen en arbeidsvoorwaarden worden periodiek gebenchmarkt. We hebben goede arbeidsvoorzieningen en salarissen, maar dit zijn nooit de ultieme motiverende factoren voor onze mensen. Dat tonen verschillende onderzoeken aan. Iemand verdient hier een prima salaris en voert elke dag boeiende opdrachten uit bij leuke klanten. Het salaris is meer dan marktconform, maar als het enkel om geld gaat, is er altijd een organisatie te vinden waar iemand meer kan verdienen.

Het ziekteverzuim wordt veroorzaakt door externe factoren zoals een virus waaraan niet veel kan worden gedaan. Wat we kunnen doen om het ziekteverzuim te verminderen, dat doen we. De afdeling HR is compleet geoutilleerd om daarin goed te kunnen begeleiden. We hebben zelfs periodiek medische onderzoeken om medewerkers zo gezond mogelijk te laten leven. We hebben een fitnessprogramma geïntroduceerd. We willen mensen zo optimaal en gezond mogelijk laten werken.

De heer Dekker (privé): Mijn eerste vraag van de twee à drie vragen gaan over het buitenland. Kunt u iets meer zeggen over uw strategie ten aanzien van het buitenland voor de vennootschappen in België en Frankrijk? Ik was verbaasd dat bij Frankrijk het verlies in 2017 minder was, maar fors doorliep bij een kleine omzet. Heb ik het goed begrepen dat het het allemaal overlopende posten zijn uit voorgaande jaren of zijn het incidentele interne zaken bijvoorbeeld het werken aan interne zaken om de verkoop op termijn beter te krijgen?

In België valt op dat de omzet ook iets terugliep. Gaat Ctac mee met Nederlandse bedrijven die in België vestigingen hebben of heeft België een eigen doelmarkt?

Kan het verloop onder de medewerkers nader worden toegelicht? In een aantal van dit type bedrijven wordt hard aan medewerkers getrokken, bijvoorbeeld in de bedrijven waar men het werk doet. Is het verloop een punt van zorg? Ik kan slecht beoordelen of Ctac te maken heeft met bankzitters.

De heer Hilgerdenaar: In Frankrijk moesten wij een nieuwe start maken door de nasleep uit het verleden. We hebben ingegrepen in het management. Dat heeft tot kosten geleid. We hebben daar ook juridische kosten. We zien nu dat we meer op het goede spoor zitten. Het tweede halfjaar van 2017 en begin 2018 is een goede start gemaakt door meer te richten op detacheringen en licenties.

De heer Van der Werf: De heer Dekker doelt waarschijnlijk op het overzicht op pagina 53. Het woord 'overige' duidt ook op de holdingkosten. De omzet in Frankrijk is beperkt, maar dat geldt ook voor de kosten. Het verlies is groter dan de omzet omdat de holdingkosten daarin zijn opgenomen.

De heer Hilgerdenaar: Ctac heeft in België een eigen vestiging in Wommelgem. De Belgische markt wordt vanuit België bewerkt. We voeren de strategie de activiteiten vanuit Nederland prominenter in België in de markt te zetten. We gaan met de hostingpropositie en resourcing in België aan de slag. Dit moet tot meer omzet leiden.

Het verloop in personeel is altijd een zorgpunt. Als deze gewenst is, is het minder erg. Als het verloop groter is dan gewenst, doet het management er alles aan om medewerkers aan boord te houden. Dat is lastig in deze gespannen markt.

De heer Van der Werf: Het verloop is 60 op 500 mensen, te weten 12 procent. Bij een aan veranderingen onderhevige onderneming kunnen andere mensen nodig en verloop wenselijk zijn. Het bekijken van enkel het percentage is te kort door de bocht.

De heer Boom: Ik heb een vraag over de invloed op de omzet in relatie tot de inzet van eigen medewerkers voor het ontwikkelen van software. Het minder aantal declarabele uren kon niet aan klanten in rekening worden gebracht. Dit komt over als het uurtje-factuurmodel. Unit4 was actief met de cloud en ging over van het uurtje-factuurmodel naar een soort huurmodel. Voor een bepaald bedrag wordt software beschikbaar gesteld. Hoe is die ontwikkeling bij Ctac?

De heer Hilgerdenaar: U slaat de spijker op zijn kop. Normaal brengen we het aantal uren maal het uurtarief in rekening. De winst is het factuurbedrag minus de kosten van het salaris en de overhead. Wat is mooier dan van eigen uren een product te maken. Na realisatie wordt het product ter beschikking gesteld aan twee klanten en kan deze in variabele eenheden worden gefactureerd. Het is fantastisch om hetzelfde product twee keer te verkopen. Zo wordt eenzelfde uur meerdere malen verkocht. Deze weg zijn we nu ingeslagen.

De heer Boom: Dat betekent dat in de beginfase van de overgang de omzet wordt gedrukt. Is dat bij jullie ook aan de gang? Dus naast uurtje-factuurje gebeurt dit ook?

De heer Hilgerdenaar: Ja. Dat is de 2 miljoen euro die we in 2017 hebben gemist, maar in de toekomst terugkomt als we een aantal kassa's maal een bedrag en een aantal woningen maal een bedrag mogen factureren.

De heer Boom: Het succes van dit model is dus essentieel voor de omzet- en resultaatontwikkeling in de toekomst.

De heer Hilgerdenaar: Absoluut. Daarom wordt er zoveel aandacht aan geschonken. Dit betekent dat in het overgangsjaar moet worden geïnvesteerd. Na het zaaien, volgt het oogsten.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U gaat zo prat op double digits, maar per aandeel komt er maar een eurocent winst bij. Wij vinden dat niet zo bijzonder hard gaan.

De voorzitter: Ik hoor geen vraag maar een statement of wilt u hierop reactie ontvangen?

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Bij de kassaoplossingen was u bij de Praxis gestart. Ik wilde swipen maar dat kon niet. Ik zei dat er net nieuwe kassa's waren neergezet. Dat klopte maar daarvoor moest een ander bedrijf komen. Wordt het kassasysteem als geheel afgeleverd of alleen als deeloplossing?

Wij ergeren ons aan de personeelsschaarste, want er zijn 350.000 werklozen in Nederland en toch kunnen ICT-bedrijven niet aan mensen komen. Mensen moeten willen, maar wellicht kan Ctac ze stimuleren om te willen.

U hebt al iets gezegd over het ziekteverzuim. Wat doen de medewerkers met de uitslagen van de medische onderzoeken? Hoe staat men hier tegenover vitaliteit? Houden zij rekening met een gezonde levensstijl zodat men langer door kan gaan met werken om gezond oud te worden?

De waarde van de immateriële activa ligt vrij hoog ten opzichte van het balanstotaal. Dat is niet erg zolang het rendeert. Graag uw mening hierover.

De heer Hilgerdenaar: Een eurocent winst per aandeel klopt, maar het gaat om de stijgende lijn. We doen ons uiterste best om het steeds beter te laten gaan, maar dit is wat het is. Ik vind het vervelend als u daarmee niet tevreden bent. Het is een behoorlijke winstgroei en het dividend stijgt met 14 procent.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): U weet nog van de huishoudschool waar twee van de vijf leerlingen vertrokken, dus 60 procent aanwezig bleef op school.

De heer Hilgerdenaar: Zo werken procenten. Maxeda is inderdaad een van onze kassaklanten. Vervelend dat u niet kon swipen. Ik ben niet bekend met de infrastructuur bij Maxeda, maar swipen is mogelijk via onze modernste kassasystemen. We zijn afhankelijk van de infrastructuur van een klant en wat ze gaan gebruiken. Onze moderne kassasystemen hebben geen problemen met swipen. Ik heb geen politieke ambities. Ik begrijp uw statement over het grote aantal werklozen versus het niet aan IT-medewerkers kunnen komen. Deze directie kan hieraan niet veel veranderen. Ik hoop niet dat u van mij een oplossing voor het probleem verwacht.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Er moet wel iets gebeuren want dit kan gewoon niet.

De heer Hilgerdenaar: Ik ben het met u eens.

In het kader van ziekteverzuimbesteding bieden wij de medewerkers de mogelijkheid een periodiek medisch onderzoek te doen, maar dat is op vrijwillige basis. Mensen zijn zelf verantwoordelijk om naar aanleiding van de bevindingen verder onderzoek te doen en het op te pakken. Ik heb begrepen dat de medewerkers enthousiast zijn dat dit wordt geboden. Dit geldt ook voor de aangeboden fiscaalvriendelijke fitnessprogramma's.

De heer Van der Werf: De immateriële vaste activa stond eind 2011 op 25 miljoen euro. Hierop moest toen 11 miljoen euro worden afgeschreven. We zijn gehouden aan de IFRS-boekhoudregels. We hebben nu nog 16 miljoen euro op de balans staan, waaronder een deel IP maar ook een groot stuk goodwill. Bij goodwill moet worden gekeken of de ondernemingen die de goodwill veroorzaken nog steeds winstgevendheid generen. Dat heet impairen en dit wordt ieder jaar gedaan. Hierover wordt jaarlijks stevig gediscussieerd met onze accountant BDO. Elke keer als wij kunnen aantonen dat de winstgevendheid van die ondernemingen er nog steeds is of zelfs iets is gegroeid, mag dit niet bij de goodwill worden bijgeschreven, maar is sprake van handhaven. Er hoeft niet te worden afgeboekt.

De voorzitter: Ik kijk naar de klok. De heer Velzeboer krijgt als laatste de gelegenheid vragen te stellen.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): Ik had meer vragen, maar zal er twee stellen. Er werd zo-even gezegd dat de ING hier aanwezig is. Op bladzijde 27 staat dat Ctac een vrij grote kredietfaciliteit heeft bij de ABN AMRO bank van 6 miljoen euro. Hoe zit het met de risico's en de bereidstellingsprovisie? U bent weggegaan bij Avéro naar Zwitserleven. Waarom? De uitleg is beperkt. Er is veel te doen in de pensioenbeweging.

De heer Van der Werf: De ING regelt naar grote tevredenheid het aandelengebeuren voor Ctac, dus dat zal niet veranderen.

Voor de kredietfaciliteit van 6 miljoen euro bij ABN AMRO moeten wij inderdaad een bereidstellingsprovisie betalen. Onze omzet komt maandelijks gelijkmatig binnen, maar in april moeten de bonussen worden betaald, in mei het vakantiegeld en daarna ook het dividend. Deze bedragen leveren een forse negatieve cashflow op in het eerste halfjaar. Vanwege de ervaringen in het verleden met een slechte bankstand zijn we dat aan het inlopen met het ingehouden winstaandeel. We hebben het nog niet helemaal voor elkaar. Het dieptepunt qua cash komt op 1 juli bij de btw-betaling over drie maanden. Daarom willen wij de faciliteit van 6 miljoen euro omlaag brengen. Dat gaat lukken. Tot die tijd moeten we een bereidstellingsprovisie betalen. Helaas.

Eind vorig jaar hield de pensioenverzekeraar ermee op. Samen met de ondernemingsraad is in een rustig en gedegen proces uit vier aanbieders gekozen voor Zwitserleven. De Nederlandse onderneming daarvan is helemaal van de enigszins malafide Chinese topbestuurder afgeschermd door de AFM en de Verzekeringskamer van De Nederlandsche Bank. Tijdens de informatiebijeenkomsten toonden de medewerkers zich tevreden met deze keuze.

4. Jaarrekening 2017

4.a Vaststellen van de Jaarrekening over 2017

De voorzitter: De vaststelling van de jaarrekening 2017 en de bepaling van de winstbestemming over datzelfde jaar. Over de jaarrekening 2017 is door de raad van commissarissen op 27 maart 2018 een preadvies uitgebracht inhoudende de aanbeveling aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders tot vaststelling van de jaarrekening zoals deze is opgemaakt door de directie. Graag wil ik de gelegenheid geven voor het stellen van specifieke vragen over het jaarverslag.

De heer Dekker: Ik zal me trachten te beperken. Mijn aandacht werd getrokken door pagina 55 met de splitsing tussen immaterieel vast actief gerelateerd aan ontwikkelde producten, 1,5 miljoen euro in 2017 en een vrij kleine post 'in eigen beheer vervaardigde immaterieel vast actief'. Het valt op in deze verdeling dat in eigen beheer weinig is vervaardigd of geactiveerd. Ik kan me voorstellen dat men daarmee voorzichtig moet zijn, ook gezien de accountant die voorzichtig met activeringen wil omspringen. Als ik kijk naar de immaterieel vaste activa gerelateerd aan de ontwikkelde producten, staat dat niet onder 'in eigen beheer' omdat daar vooral de externe kosten geactiveerd zijn, de ingeleende krachten? Dat is niet onder in eigen beheer vervaardigde immaterieel vast actief. Kunt u dat verschil toelichten?

De heer Van der Werf: Op pagina 55 gaat het om onze eigen medewerkers. Dat is het IP waarover zonet is gesproken. Wij volgen de wet, maar de wet is niet altijd logisch. Het staat in totaliteit onder de immateriële vaste activa.

De heer Dekker: Ik zal nog eens goed proberen na te gaan wat precies het verschil is. Dat is voor eigen rekening. De tweede vraag gaat over pagina 57 staat een toelichting op de compensabele verliezen, die zijn opgelopen van 3,4 miljoen euro in 2016 naar 4,2 miljoen euro in 2017. Het is misschien een domme gedachte, maar er is wellicht een tussenholding richting Frankrijk geliquideerd. Als dat niet zo is, kan dan de forse stijging van deze post in een winstgevend jaar worden toegelicht?

De heer Van der Werf: Wij zijn in verschillende landen belastingplichtig. In Frankrijk geldt dat een verlies als belastingbate in aanmerking kan worden genomen. Dat is zonder tijdspanne te recupereren. Zelfs bij liquidatie van Frankrijk kan het totale verlies in een keer naar Nederland worden gehaald. De accountant ziet daarin geen probleem.

De heer Dekker: Hoe zit het met de 'openstaande issues' in de projectuitvoering op pagina 59? Doelt dit voornamelijk op de Franse situatie of gaat dit over reguliere Belgisch-Nederlandse zaken?

De heer Van der Werf: Bij sommige klanten reken je uren maal tarief, waarbij klanten op het laatste moment denken dat lumpsum een beetje van toepassing is of we bevinden ons in een lumpsumsituatie en de klant wil niet dat meerwerk in rekening wordt gebracht. Het is inherent aan onze business dat op het eind van het project discussie met klanten ontstaat. We vinden het correct om het op deze wijze te verwoorden. Bij heel veel klanten is dit niet het geval, maar met een paar klanten zijn we aan het steggelen.

De heer Dekker: Komt er met Ctac France op pagina 66 nog een schikking of liggen de standpunten zo ver uit elkaar dat het een aantal jaar procederen wordt?

De heer Van der Werf: Een gemiddelde rechtszaak in Frankrijk duurt zeven jaar. In zo'n proces kom je meestal tot mediation waarbij partijen aan tafel gaan zitten, de zaken op een rij worden gezet en de patrons, de twee oude bazen, trachten tot overeenstemming te komen. Als dat niet gebeurt, dan duurt het proces nog even.

De heer Hilgerdenaar: Ik maak bezwaar tegen het woord 'oude bazen'.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): Vorig jaar is gezegd dat er niets meer komt uit de Free Record Shop. Is dat fiscaal nog enigszins geplooid voor Ctac of was alle moeite voor niks?

De heer Van der Werf: De daaruit voortgevloeide kosten zijn reguliere fiscale kosten. Achteraf heeft het Ctac inderdaad niets opgeleverd en was de moeite voor niets.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stelt bij acclamatie de jaarrekening 2017 vast.

4.b Presentatie controlewerkzaamheden BDO

De voorzitter: Ik geef het woord aan de heer Schrijver die namens BDO een korte presentatie houdt over de door BDO uitgevoerde werkzaamheden.

De heer Schrijver (BDO): Namens BDO licht ik de controle toe die we over 2017 hebben uitgevoerd. Na vijf jaar is het een wettelijke plicht om van partner te rouleren af van de opdracht. Ik heb voor 2017 de controle uitgevoerd. We controleren volgens de wettelijke kaders, zoals de IFRS, de Controlestandaarden NBA en BW 2, titel 9. We hebben een uitgebreide controleverklaring afgegeven. Het accountantsverslag en de managementletter zijn uitgebracht aan de auditcommissie, de raad van commissarissen en de raad van bestuur.

De opdracht is het controleren van de jaarrekening om een uitspraak te doen over de getrouwheid over 2017. We kijken of in het bestuursverslag materiële onjuistheden staan en alle wettelijke zaken die materieel zijn, zijn opgenomen en of de overige gegevens die moeten worden gecontroleerd op de juiste wijze zijn opgenomen. De opdracht wordt jaarlijks uitgevoerd.

De werkzaamheden starten met een interne risicoanalyse die vervolgens met het management, de raad van bestuur en de auditcommissie worden afgestemd. De accenten worden dan gelegd voor de controle 2017. Tijdens het jaar wordt de interimcontrole uitgevoerd. Dan worden de belangrijkste processen die de jaarrekening maken bekeken. Een voorbeeld is de personeelsomgeving van afname tot en met betaling en de relatie met de opdrachten, facturering en contracten. In deze tijd kijken we nadrukkelijk naar de IT-omgeving waarin alles is vastgelegd en wordt verantwoord. In februari wordt de balans gecontroleerd. We kijken gedetailleerd naar een aantal specifieke balansposten, zoals de waardering goodwill, de geactiveerde ontwikkelingskosten, de voorzieningen, de omzetverantwoording en de projectrisico's. De continuïteitsveronderstelling wordt getoetst op aanvaardbaarheid. We doen daar waar nodig deelwaarnemingen om de eindstanden te controleren.

Onze goedkeurende controleverklaring is opgenomen in het jaarverslag en ziet toe op de geconsolideerde jaarrekening en de jaarrekening van de holding. BDO Nederland is verantwoordelijk voor de hele controle en steunt daarbij op werkzaamheden van de buitenlandse collega's.

De drie kernpunten van de controle worden toegelicht. Bij de waardering van de goodwill is gekeken naar de kasstroom van de entiteiten, de gerealiseerde cashflow, de verwachte cashflow, de uitgangspunten en de parameters om vast te stellen of er een trigger is voor een impairment. Het tweede kernpunt zijn de projectrisico's. De aangehaalde afgesloten projecten beoordelen wij op bijzonderheden aangaande discussies, de afrekeningen. We spreken met diverse mensen in de organisatie. We nemen kennis van eventuele juridische documentatie en spreken met de externe jurist. De geactiveerde ontwikkelingskosten was dit jaar een nieuw onderwerp omdat de vennootschap het strategische besluit heeft genomen in eigendom IP te ontwikkelen. We hebben nadrukkelijk naar de businessplannen gekeken, de onderliggende prognoses en de aanwezige contracten om de aspecten die nodig zijn in het kader van wet- en regelgeving de economische en technische haalbaarheid te beoordelen op terugverdientijd. Die hebben wij beoordeeld en positief bevonden.

Het bestuursverslag is beoordeeld op feitelijke onjuistheden maar ook of alle zaken staan opgenomen.

De communicatie. Op een aantal momenten in het jaar spreken wij met de raad van bestuur, de auditcommissie en de raad van commissarissen, ook buiten aanwezigheid van de raad van bestuur. We bespreken daar de uitvoering van het auditplan, de managementletter en het accountantsverslag.

De voorzitter: Zijn er vragen voor de heer Schrijver als het gaat om de controlewerkzaamheden van BDO?

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): U zegt dat u de controllers en collega's in het buitenland ondersteunt. Ik hoor hier al jaren dat u ook in Frankrijk controles uitvoert. Wie heeft de strategische denkfout gemaakt in verband met het beoordelen van de terugverdientijd? Het is vaag dat het zo lang duurt voor er duidelijkheid komt. Het proces kan lang duren, maar er is een oorzaak.

De voorzitter: Ik begrijp uw vraag, maar vind dit meer een vraag voor de CFO dan voor de accountant.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): De accountant zegt de processen te controleren. Ik heb eerder gevraagd of we de accountants in huis hebben waar u nu om vraagt. Deze vraag wordt gesteld in verband met de risico's. Is het project goed ingeschat door u en de accountants?

De voorzitter: Ik geef eerst de heer Van der Werf de kans om te antwoorden.

De heer Van der Werf: Het is de taak van de accountant om te toetsen of het papier de werkelijkheid afdekt. Dat is het geval. We hadden een waardeloos contract in Frankrijk en zijn daar in de maling genomen. Het is de verantwoordelijkheid en taak van de directie om dat te monitoren. We hebben het project zo goed mogelijk uitgevoerd, maar zijn gestopt met alle narijgheid en de rechtzaak tot gevolg. De aan het project gerelateerde cijfers stonden goed in de boeken en zijn door de Franse accountant goedgekeurd. De accountant heeft geen invloed, mening of controle op de wijze waarop Ctac contracten in Frankrijk aanneemt. Dat is bedrijfsvoering en de verantwoordelijkheid voor de directie. De door u gestelde vraag gaat niet over de controle.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): Ik vind dat dan wel een gemiste kans, want twee weten er meer dan een. Ik wil voorstellen om bij een complex contract de accountant ook daarnaar te laten kijken.

De heer Van der Werf: Ik vind dat een enorm risico. Als je vooraf een accountant mee laat kijken met de contractvoorwaarden en er zit een inschattingfout in die later uitkomt, zou hij zijn eigen fouten moeten controleren. Die vicieuze cirkel draagt niet bij aan de onafhankelijkheid en objectiviteit. De accountant moet wegblijven bij de dagelijkse bedrijfsvoering en alleen de schriftelijke uitkomsten toetsen aan de regels. Deze knip moet behouden blijven.

De heer Dekker: Ik kan niet beoordelen of u mijn vraag hier of bij de rondvraag beantwoord. De IFRS vergt dat bepaalde leaseposities moeten worden geactiveerd op de balans. Is er al een schatting van de effecten die we voor de vennootschap balanstechnisch zullen zien? Er zijn niet hele langdurige huurcontracten, maar die kunnen binnenkort komen. De balans is niet groot. De bank zal daarmee rekening houden. Kan dit leiden tot een forse balansverlenging voor de vennootschap? Heeft dit invloed op de huurcontracten die u wenst af te sluiten?

De heer Van der Werf: Voor de bedrijfauto's, het bedrijfspand en de computers gelden leasecontracten. Samen is dat een aantal miljoenen euro's in de balansverlenging, maar dit gaat ons geen parten spelen bij de bankconvenanten, omdat die daarbuiten zijn gehouden. Als de onderneming nu financieerbaar is, kan de onderneming na wijziging van de boekhoudregels niet niet-financieerbaar zijn. De bankiers steunen deze lijn.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Ik wil van de accountant weten in hoeverre hij de financiële consequenties van Frankrijk heeft gecontroleerd? Welke maatstaven hebt u gehanteerd om te constateren dat rond de eigen ontwikkelingskosten de juiste aannames zijn gemaakt?

De heer Schrijver (BDO Accountants): Het franse project is in 2015, 2016 en 2017 beoordeeld. In 2017 was er geen feitelijke projectuitvoering meer, dus feitelijk is Frankrijk de lopende operatie. De geactiveerde ontwikkelingskosten zijn aan het wettelijk kader getoetst. Daarbij viel de researchfase af. Dus, vanaf welk moment is het terecht de eigen uren te activeren. Voorts moet aan enkele aspecten worden

voldaan, zoals economische voordelen, technische haalbaarheid en achterliggende businessplannen. Er is gekeken naar de businessplannen, de terugverdientijd en het te hanteren uurtarief. Dat mag niet het integrale commerciële tarief zijn, maar de kostprijs plus een opslag. Aan al deze componenten hebben we nadrukkelijk aandacht besteed in de audit 2017.

De voorzitter: Ik wil overgaan tot het vaststellen van de jaarrekening 2017 overeenkomstig artikel 27 van de statuten. Wilt u hierover een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stelt bij acclamatie de jaarrekening 2017 vast.

4.c Bepaling van de winstbestemming en het dividend over 2017

De voorzitter: Ctac heeft het boekjaar 2017 met een nettoresultaat toekomend aan de groepsaandeelhouders van 2,8 miljoen euro afgesloten. Dat heeft u gehoord en gezien. Met betrekking tot het dividend is het voorstel om over 2017 dividend uit te keren van 0,08 euro per gewoon aandeel. In dit kader zal door het bestuur onder goedkeuring van de raad van commissarissen overeenkomstig het bepaalde in artikel 31, lid 4 van de statuten aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders het volgende voorstel worden gedaan. Aandeelhouders van de gewone aandelen wordt de keuze gelaten om een uitkering hetzij in geld hetzij in gewone aandelen te nemen ten laste van de winst over het boekjaar 2017. De keuzeperiode zal aanvangen op 18 mei 2018 en eindigen op 1 juni 2018. Indien een aandeelhouder zijn keuze niet in de keuzeperiode bekend maakt, zal uitkering in contanten plaatsvinden. De dividenduitkering in contanten zal geschieden onder aftrek van de wettelijke dividendbelasting.

De omwisselverhouding stockdividend zal op 6 juni 2018 na sluiting van de handel op Euronext Amsterdam worden vastgesteld op basis van de naar volume gewogen gemiddelde koers van alle verhandelde aandelen van de vennootschap gedurende de dagen 4, 5 en 6 juni 2018. De nieuwe gewone aandelen zijn dividendgerechtigd over het boekjaar 2018 en volgende boekjaren.

Betaling van het dividend op de gewone aandelen en de uitgifte van nieuwe gewone aandelen, onder eventuele verrekening van fracties in contanten, zal vanaf 13 juni 2018 geschieden. De waarde van het stockdividend zal nagenoeg gelijk zijn aan de waarde van het contante dividend.

Het voorstel omvat mede een machtiging aan de raad van bestuur tot uitgifte van de gewone aandelen en tot beperking en uitsluiting van het voorkeursrecht benodigd voor de dividenduitkering in aandelen, een en ander uitsluitend voor zover de aanwijzing van de Stichting Prioriteit C/TAC als bevoegd orgaan om over te gaan tot uitgifte van en/of het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen, en tot beperking of uitsluiting van het aan aandeelhouders toekomende voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen, als bedoeld onder punt 10 van de agenda, niet wordt verlengd.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt gevraagd goedkeuring te verlenen aan het voorstel tot resultaatbestemming zoals dit met instemming van de raad van commissarissen door de raad van bestuur is bepaald. Wenst u stemming op dit punt? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stelt bij acclamatie de winstbestemming en het dividendbesluit over 2017 vast, te weten over het boekjaar 2017 een dividend uit te keren van 0,08 euro per gewoon aandeel.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): De CFO zit om geld verlegen. Ik stel voor de keuze voor aandelen iets beter te doen dan voor geld. Als het toekomstperspectief goed is, dan maakt het voor het resultaat uiteindelijk niet veel uit.

De heer Van der Werf: Ik heb niet de pretentie om te kiezen. Die keuze is uiteraard aan de aandeelhouders zelf, maar de onderneming kan de uitkering in cash voor de dividendbetalingen dragen.

4.d Goedkeuring van het door de raad van bestuur gevoerde beleid en tevens verlening van decharge aan de leden van de raad van bestuur voor hun beheer en het gevoerde beleid

De voorzitter: Wenst iemand hierover een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders dechargeert bij acclamatie de leden van de raad van bestuur voor het door hen gevoerde beleid over 2017.

4.e Goedkeuring van het door de raad van commissarissen gevoerde beleid en tevens verlening van decharge aan de leden van de raad van commissarissen voor hun uitgeoefende toezicht op het beleid

De voorzitter: Wenst iemand hierover een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders dechargeert bij acclamatie de leden van de raad van commissarissen voor het door hen uitgeoefende toezicht op het beleid over 2017.

5. Samenstelling raad van commissarissen

De voorzitter: Met betrekking tot de samenstelling van de raad van commissarissen wordt aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders het volgende voorgelegd. Mevrouw Karsten is benoemd als commissaris van Ctac sinds 2014. De huidige termijn is tot de datum van de AvA in 2018. Dat is vandaag. Aan de Algemene vergadering van Aandeelhouders wordt voorgesteld de huidige termijn te verlengen en mevrouw Karsten tot 2022 te herbenoemen als commissaris van Ctac.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Wat is de motivatie van mevrouw Karsten om nog vier jaar door te gaan als commissaris?

Mevrouw Karsten: Commissaris zijn is niet alleen een prachtige functie, maar Ctac is vooral een prachtig bedrijf waarvan het geweldig is om er toezicht op te mogen houden. Modern toezicht betekent trachten met raad en daad het bestuur terzijde te staan. In de veranderende ICT-wereld is het voor iedere commissaris een uitdaging. Ik pak die uitdaging graag op. Wij zijn met ons drieën, dat moet ook zo blijven gezien de omvang van dit bedrijf, sterk aanvullend op elkaar. Ik durf te zeggen één plus één plus één toch drie plus is.

De voorzitter: Wenst iemand een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stemt bij acclamatie in met de herbenoeming van mevrouw Karsten tot 2022 als lid van de raad van commissarissen van Ctac.

6. Benoeming van de accountant voor de controle van de Jaarrekening van Ctac N.V. over het boekjaar 2018

De voorzitter: Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders wordt ter stemming voorgelegd BDO Audit & Assurance B.V. te benoemen tot de accountant die voor boekjaar 2018 de jaarrekening van de vennootschap controleert.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): We vragen al jaren eenmalig voor twee jaar de accountant te benoemen. Dan kan de vergadering een accountant worden voorgesteld voor het jaar volgend op de AvA. Het is nu 16 mei 2018 en dan moeten we de controlerend accountant voor 2018 benoemen. Ctac is een van de weinige ondernemingen die het nog op deze manier doet. Ik wil graag dat u aan dit verzoek gehoor geeft.

De voorzitter: We zullen deze suggestie overwegen en dit verzoek meenemen in de auditcommissie, maar de voorliggende benoeming voor 2018 is niet meer te wijzigen.
Wenst iemand hierover een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stemt met meerderheid van stemmen in met de benoeming van BDO Audit & Assurance B.V. als controlerend accountant van de jaarrekening van 2018 van Ctac N.V.

7. Corporate Governance

De voorzitter: Ctac onderschrijft vrijwel alle principes en best practices van de Nederlands corporate governance code en past deze ook toe. In het jaarverslag is hier wederom een apart hoofdstuk aan gewijd en er zijn enkele wetsvoorstellen in de maak op het terrein van corporate governance en bestuur en toezicht. Ctac houdt deze ontwikkelingen nauwlettend in de gaten. Op 8 december 2016 heeft de monitoringcommissie Corporate Governance Code een herziening Nederlandse Corporate Governance Code gepubliceerd. Ctac onderzoekt momenteel in hoeverre de wijzigingen in die herziene Corporate Governance Code kunnen worden doorgevoerd. In 2018 heeft Ctac gerapporteerd over de naleving van de herziene Corporate Governance Code in het boekjaar over 2017. In het jaarverslag is een aparte paragraaf opgenomen waarin de hoofdlijnen van de corporate governance structuur van de vennootschap zijn uiteengezet. Hierin is tevens aangegeven in hoeverre de vennootschap de best practice bepalingen van de Code Corporate Governance 2008 opvolgt en zo niet, waarom en in hoeverre zij daarvan afwijkt. Op de website, www.ctac.nl, wordt eveneens aandacht besteed aan de corporate governance structuur van de vennootschap. Wil iemand hierover het woord voeren?

De heer Dekker: Dit sluit weer zijdelings aan. Vele jaren terug was ik bij Getronics en kwamen de eerste vragen over duurzaamheid van ondernemingen. Het antwoord luidde dat men heel iets anders aan het hoofd had. Dat antwoord zal de mensen die de ICT wat langer hebben gevolgd niet verbazen. We hadden bij Ctac eveneens een periode waarbij Ctac iets anders aan het hoofd had, maar langzamerhand wordt steeds meer gezegd over duurzaamheidsbeleid binnen de onderneming. Wordt het niet eens tijd een beginnend duurzaamheidsparagraaf aan het volgende jaarverslag toe te voegen? Of zeg u van, Ctac is klein, het haalt zo weinig uit en we hebben nog niet zoveel institutionaire beleggers.

De heer Van der Werf: In het bestuursverslag staat een passage over duurzaamheid. Ctac is lid van het Bossche Energieconvenant. Dit pand is een fantastisch voorbeeld. In de zomer stoppen we de warmte in de grond en halen deze in de winter weer uit de grond. We zijn er actief mee bezig, maar zijn geen industriële onderneming waar grote winsten kunnen worden gehaald. Op onze manier zijn we in de marge goed bezig.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders neemt de Corporate Governance voor kennisgeving aan.

8. Machtiging inkoop eigen aandelen door de raad van bestuur

De voorzitter: Voorstel tot het verlenen van machtiging aan de raad van bestuur van de vennootschap, conform artikel 8, lid 2 van de huidige statuten voor een periode van achttien maanden vanaf 16 mei 2018, om binnen de grenzen der wet en de statuten ter beurse of anderszins onder bezwarende titel tot het toegestane maximum volgestorte gewone aandelen in het kapitaal van de vennootschap te verwerven. De prijs voor in te kopen gewone aandelen zal gelegen moeten zijn tussen het bedrag gelijk aan de nominale waarde van de aandelen en 110 procent van de beurskoers.
Wenst iemand een hoofdelijke stemming? Dat is niet het geval.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stemt bij acclamatie in met het voorstel tot machtiging inkoop eigen aandelen door de raad van bestuur.

9. Verlenging van de aanwijzing van de Stichting Prioriteit C/Tac als het tot uitgifte van aandelen en uitsluiting van het voorkeursrecht bevoegd orgaan

De voorzitter: Voorstel tot verlenging van de aanwijzing van de Stichting Prioriteit C/TAC als bevoegd orgaan om over te gaan tot uitgifte van en/of het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen, en tot beperking of uitsluiting van het aan aandeelhouders toekomende voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen, conform het bepaalde in artikel 5 en 7 van de statuten. Deze bevoegdheden van de Stichting Prioriteit C/TAC betreffen alle nog niet uitgegeven aandelen van het maatschappelijk kapitaal. De verlenging van de aanwijzing geldt tot en met de jaarlijkse AvA in 2019.

De AvA zal worden gevraagd om te besluiten tot verlenging van de aanwijzing van de Stichting Prioriteit C/TAC als bevoegd orgaan om over te gaan tot uitgifte van en/of het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen, en tot beperking of uitsluiting van het aan aandeelhouders toekomende voorkeursrecht bij uitgifte van aandelen, conform het bepaalde in artikel 5 en 7 van de huidige statuten tot en met de jaarlijkse AvA in 2019.

De heer Stevense (Stichting Rechtsbescherming Beleggers): Dit staat dus buiten de aandelen die moeten worden uitgegeven voor het stockdividend. Wij verzoeken u dit punt volgend jaar in twee gesplitst voor te leggen, namelijk a. voor de uitgifte en punt b. voor de uitsluiting. De crux zit in de uitsluiting want daarop is SRB tegen.

De voorzitter: Dank voor uw suggestie. Wij zullen deze meenemen voor 2019 en volgende jaren. Over dit voorstel is een hoofdelijke stemming gewenst.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders stemt met meerderheid van stemmen (aantal: 6.951.116) in met het voorstel tot verlenging van de aanwijzing van de Stichting Prioriteit C/Tac als het tot uitgifte van aandelen en uitsluiting van het voorkeursrecht bevoegd orgaan. Tegenstemmen (aantal: 12.428) zijn er van de heer Van Eerum (stemnummer 49), de heer Van Riet (stemnummer 42) en de heer Stevense (stemnummer 1).

10. Rondvraag

De voorzitter: Ik stel u in de gelegenheid om de niet gestelde vragen nu te stellen.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): U vraagt om de vragen die nog niet zijn gesteld. Ik had nog hele lange lijst. Vandaar mijn punt dat de Algemene Vergadering van Aandeelhouders geen haastklus moet worden omdat deze maar eens in het jaar plaatsvindt. Ik heb het wel eens gehad dat ik pas om 21.00 uur vertrok bij een vergadering die om 14.00 uur was begonnen. Dat hoeft ook niet, maar als wij om 14.00 uur starten dan zijn twee vragen per persoon vrij weinig.

De voorzitter: Ik ben daarin heel flexibel geweest, zoals u hebt gemerkt. Dat was niet alleen bij de heer Stevense maar ook bij u. Wellicht is het een suggestie om voorafgaand aan de aandeelhoudersvergadering uw vragen te mailen zodat de antwoorden zoveel mogelijk worden meegenomen in de presentaties. Ik wil u dit toezeggen.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): Dank u voor uw toezegging. Ik spreek ook namens onze lezers. U sprak over het slecht krijgen van personeel. Ik had het over mijn zoons. Zij gaan af en toe naar avonden in Amsterdam van bedrijven die net als Ctac een soort presentatie houden van wat ze doen. Daar komen veel geïnteresseerden op af. Als je een goed verhaal hebt, kan dat potentiële werknemers aantrekken. Hoe gaat Ctac met de grootaandeelhouders om? Er zijn er bijna 60 procent bij Ctac. Er zijn tevens kleine grootaandeelhouders.

De heer Hilgerdenaar: Wij hebben behoorlijk wat presentaties gehouden op universiteiten en hogescholen waarin starters wordt uitgelegd wat voor fraaie dingen wij hier bouwen. Die suggestie hebben we al een tijd geleden overgenomen. We doen niet anders. Die bijeenkomsten zijn succesvol, maar laat onverlet dat wij meer mensen nodig hebben.

De heer Van der Werf: Wij houden ons aan de wet, namelijk dat we alle aandeelhouders op hetzelfde moment evenveel informatie moeten geven. Soms bellen aandeelhouders naar aanleiding van een persbericht met vragen, maar wij geven nooit meer informatie dan toegestaan is. Zouden we ons daar niet aan houden, dan is dat strafbaar. Niemand krijgt een voorkeursbehandeling.

De heer Velzeboer (privé en XEA.nl): Ik kreeg gisteren een bericht uit mijn netwerk dat er een overname aanstaande is in het ICT-gebeuren. Het is pas voorkennis als je die kennis gaat gebruiken. Er is geen kennis zonder voorkennis. Hier wil ik het bij houden.

Mevrouw de Bruijn namens de heer Visser: Kunnen de rapporteringen over het eerste en derde kwartaal eerder worden vrijgegeven?

De heer Van der Werf: Ik zeg toe de rapporteringen over het eerste en derde kwartaal een week naar voren te trekken. Of dit bij het derde kwartaal 2018 lukt, hangt af van lopende afspraken, maar dit gaat zeker gelden vanaf 2019.

11. Sluiting

De voorzitter: Ik dank eenieder voor de bijdragen en vragen en sluit de vergadering. Ik zie u graag volgend jaar weer.

De voorzitter sluit de vergadering.

=====