

**NOTULEN VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN AMSTERDAM
COMMODITIES N.V. GEHOUDEN OP 29 APRIL 2015 IN HET HILTON HOTEL TE ROTTERDAM**

Aanwezig van de Raad van Commissarissen (RvC):

de heer B. Stuivinga (voorzitter)
mevrouw M. Groothuis
de heer Y. Gottesman
de heer J. Niessen

Aanwezig van de Raad van Bestuur (RvB):

de heer E. Rietkerk (CEO)
de heer J. ten Kate (CFO)

Agenda

1. Opening van de AVA
2. Uitnodiging door de voorzitter aan een aandeelhouder om de notulen van deze AVA mede te ondertekenen
3. Verslag van de RvB over het boekjaar 2014
4. Uiteenzetting van de gang van zaken gedurende 2015
5. Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2014 (besluit)
6. Voorstel tot vaststelling van de bestemming van het resultaat over het boekjaar 2014 (besluit)
7. Voorstel tot vaststelling van het dividend over het boekjaar 2014 (besluit)
8. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de RvB (besluit)
9. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de RvC (besluit)
10. Voorstel tot benoemen van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. als de externe accountant voor het boekjaar 2015 (besluit)
11. Voorstel tot aanwijzing van de RvB voor de duur van zestien maanden als het bevoegd orgaan om, met goedkeuring van de RvC, te besluiten tot:
 - a) uitgifte van gewone aandelen en/of toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal (besluit); en
 - b) het beperken en/of uitsluiten van voorkeursrechten bij uitgifte van gewone aandelen en/of bij toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen (besluit)
12. Rondvraag
13. Sluiting

1. Opening

De **voorzitter** opent de algemene vergadering van aandeelhouders van Amsterdam Commodities N.V. (ACOMO) om 10.30 uur en heet de aanwezigen van harte welkom.

De uitnodiging voor de algemene vergadering van aandeelhouders is op 13 maart 2015 gepubliceerd op de website van de onderneming. Daarnaast is er een oproep geweest in het NRC Handelsblad en Het Financieele Dagblad. Dit betekent dat de vergadering met inachtneming van de statuten en andere regelgeving rechtsgeldig bijeen is geroepen en dat de vergadering rechtsgeldige besluiten kan nemen.

Conform wettelijke voorschriften zijn aanwezig de accountants Joris van Meijel en Pieter van Middelhoven van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V.

Later in de vergadering wordt bekendgemaakt dat in totaal 23.808.701 aandelen uitstaan, waarvan er ter vergadering 9.812.643 zijn vertegenwoordigd en via proxy-voting 5.189.127. Dit betekent dat van het totaal aantal uitstaande aandelen 63% ter vergadering is vertegenwoordigd.

2. Uitnodiging aandeelhouder om de notulen mede te ondertekenen

De **voorzitter** nodigt de heer Den Heijer uit om de notulen mede te ondertekenen en de heer Den Heijer verklaart zich bereid om dit te doen.

3. Verslag van de Raad van Bestuur (RvB) over het boekjaar 2014

4. Uiteenzetting van de gang van zaken gedurende 2015

De agendapunten 3 en 4 zullen gelijktijdig worden behandeld. De **voorzitter** geeft hiertoe het woord aan de CEO van ACOMO, de heer Rietkerk.

Na het vertonen van een video over ACOMO gaat de heer **Rietkerk** in op de volgende onderwerpen:

Terugblik op 2014, belangrijkste uitdagingen en gebeurtenissen

In 2014 is de totale omzet gegroeid naar € 619 miljoen en de winst naar € 33,1 miljoen. De winst per aandeel kwam in 2014 uit op bijna € 1,40 om precies te zijn € 1,396.

Enkele ontwikkelingen:

- De nieuwe productiefaciliteit bij Snick EuroIngredients N.V. (Snick) die in het voorjaar van 2014 is geopend in Ruddervoorde.
- Met een syndicaat van banken zijn in januari 2014 nieuwe kredietlijnen afgesloten die hun waarde al hebben bewezen.

- Het CSR- en HR-beleid: in 2014 is een pas afgestudeerde bedrijfseconome aangenomen en zij is verantwoordelijk voor het verder ontwikkelen van het CSR-beleid binnen de Groep.
- ACOMO zal zich de komende jaren actief profileren bij schoolverlaters, om de instroom van nieuw talent op gang te houden en te borgen. Samen met het zeer lage verloop van sleutelfiguren binnen de tradersgroep, zorgt dat voor een stabiel fundament voor verdere groei.
- SIGCO: Dit Hamburgse bedrijf geeft een ingang in de Duitse bakkerijmarkt en daarnaast versterkt ACOMO met SIGCO het marktaandeel en de handelspositie in Europa op het gebied van vooral maanzaad en zonnebloemzaad.

In het grootste segment van ACOMO, specerijen en noten, werden de trading teams geconfronteerd met deels stijgende prijzen, veroorzaakt door zowel de prijzen van de producten zelf als een steeds sterkere dollar. De resultaten in dit segment leidden tot een omzet van € 307 miljoen en een winst van € 16,8 miljoen, een stijging van 12% ten opzichte van 2013.

In het segment eetbare zaden liet 2014 veel uitdagingen zien. Het nagenoeg geheel wegvallen van bepaalde exportmarkten, stabiele volumes in Sungold, het natte weerbeeld in Europa en de politieke situatie in Oekraïne leidden tot onzekerheden in de markt. Gedreven door Birdfood waren de resultaten in de Verenigde Staten goed, waarbij ook volume- en winstgroei binnen Sunbutter te zien was. De resultaten van Sungold namen toe. Het resultaat in de maanzaadbusiness in Europa was goed en er waren licht positieve nettoresultaten in de Oost-Europese zonnebloemzaden.

Het integratieprogramma van SIGCO is op een goede manier afgesloten.

Voor het totale segment bedroeg de omzet € 159 miljoen. Het nettoresultaat steeg naar € 11,1 miljoen, een stijging van 25% ten opzichte van 2013.

De geopolitieke situatie in het Midden-Oosten had volatiele effecten op de vraag naar thee. De koersvolatiliteit van de roebel, de economische situatie in Rusland en landen zoals Kazachstan en Oezbekistan creëerden een afnemende vraag naar thee. De oogsten in de meeste theeproducerende landen waren dermate groot dat het aanbod de vraag naar thee ruimschoots overtrof. Van Rees bracht de verkochte volumes terug en koos voor een juiste balans tussen risico en brutomarge.

De omzet in de theebusiness zakte naar € 136 miljoen als gevolg van lagere volumes door de aangegeven margefocus en lagere prijzen. De nettowinst steeg licht naar € 3,7 miljoen en dit is een stijging van ongeveer 3%.

Ook in thee blijft ACOMO in de toekomst bruggen bouwen met de focus op het leveren van eigen blends, het verder uitrollen van vendor managed inventories en het leveren van veilige en geaccrediteerde producten.

Food ingredients: de start-up van de nieuwe fabriek in Ruddervoorde en de integratie in 2014 van TEFCO in Snick zijn goed afgerond. De omzetgroei in 2014 bedroeg 12%. Het jaar werd afgesloten met een nettowinstgroei naar € 1,4 miljoen, een stijging van 8%.

De meest kenmerkende resultaten waren:

- TSR (total shareholder return) 2014 kwam uit op 21%, een combinatie van dividendrendement betaald in 2014 en de ontwikkeling van de koers van het aandeel ACOMO. Het rendement daalt omdat de koers van het aandeel ACOMO stijgt.
- De RONCE (Return On Net Capital Employed) van de Groep bleef ver boven de door ACOMO gestelde norm van 15% en kwam uit op 21%.
- De EPS (earnings per share) steeg naar € 1.396 en dit is een stijging van 19%.
- Het eigen vermogen per aandeel steeg naar € 6,39 en de solvabiliteit daalde iets naar ruim 45%.

Voor de producten en services heeft ACOMO € 619 miljoen aan omzet gerapporteerd. Dit heeft ACOMO uiteindelijk in staat gesteld om € 24 miljoen aan dividend uit te keren: een stijging van € 7 miljoen absoluut.

Er is € 12 miljoen betaald aan de overheid in de vorm van belastingen. Verder is € 10 miljoen aan de banken betaald in de vorm van rente en het terugbetalen van leningen. Aan salarissen en bonussen is € 33 miljoen betaald.

In 2014 zijn de groeifactoren:

- Concentratie op diversificatie en groei van marge en EBIT in de verschillende segmenten.
- Het behalen van een RONCE inclusief goodwill van minimaal 15%.
- Groei door aankoop van ondernemingen.
- Het vasthouden en ontwikkelen van personeel.
- Het nog intensiever samenwerken met leveranciers en klanten en het creëren van duurzame waardeketens.

De groei van de EBIT is gelukt. ACOMO blijft zoeken naar verdere diversificatie en dit blijft een belangrijk vraagstuk voor de toekomst. De operationele RONCE is gestegen naar 27,1%

De operationele RONCE is de RONCE zonder goodwill: zowel specerijen, noten, ingrediënten als eetbare zaden genereren een hoge waarde. Thee blijft enigszins achter en zal door verhoging van de EBIT en focus op/reducering van het werkkapitaal de RONCE verder verhogen.

Op het gebied van duurzaamheid zijn in 2014 de nodige stappen gezet waaronder een bijeenkomst met alle directeuren. In deze bijeenkomst is kennis en informatie uitgewisseld over dit onderwerp.

Elk segment in de Groep heeft eigen factoren die de duurzaamheid in de keten bepalen en voorwaarts sturen. De eerste projecten zijn van start gegaan met thee en zaden, namelijk de ontwikkeling van een pesticidevrije thee uit Vietnam en het ontwikkelen van een energie-afvalbaseline in de zadenbusiness van ACOMO in de Verenigde Staten. Verder zijn er mogelijke samenwerkingsprojecten met het ETP (Ethical Tea Partnership) en IDH (The Sustainable Trade Initiative) in Malawi.

Het dividendbeleid is niet veranderd, wel de spreiding van de betaling van het dividend. ACOMO brengt de bepaling van het interim-dividend meer in lijn met de behaalde winst in de periode, rekening houdend met verwachte cashflow voor het tweede halfjaar. Voor het jaar 2014 stelt ACOMO voor om een totaal dividend aan aandeelhouders te betalen van € 1,10 per aandeel. Dit komt neer op een slotdividend van € 0,70 per aandeel.

2015

Voor specerijen en noten is het jaar 2015 goed gestart met een duidelijk hogere omzet dan in het eerste kwartaal van 2014 en een iets lagere nettowinst. Voor eetbare zaden is de omzet gedaald als gevolg van de lagere commodityprijzen in de Verenigde Staten. Het nettoresultaat is gestegen door een goed kwartaal in Birdfood en Sunbutter.

De Europese activiteiten in eetbare zaden zijn enigszins achtergebleven. De maanzaadactiviteiten en SIGCO presteerden in het eerste kwartaal naar verwachting. De trend in thee zette zich verder door met lagere volumes en een lagere omzet in het eerste kwartaal, maar met een verbetering van het nettoresultaat van de Van Rees Group. In het eerste kwartaal van 2015 trokken de prijzen in thee iets aan, maar de markt blijft onder druk staan.

De integratie van SNICK en TEFCO is volledig afgerond. De omzetgroei was bescheiden in het eerste kwartaal van 2015, vooral veroorzaakt door veranderingen in de productmix. Het nettoresultaat was hoger dan in het eerste kwartaal van 2014.

Bij noten was een stokkende volumegroei waarneembaar onder invloed van een sterke dollar gecombineerd met relatief hoge prijzen voor kwaliteitsnoten. De export door Red River Commodities van zonnebloemzaden naar Europa staat enigszins onder druk door de sterke dollar hoewel de export naar Mexico groeide.

De heer **Rietkerk** spreekt een kort dankwoord uit tot de heer Ten Kate, die op 1 augustus 2015 als statutair directeur van ACOMO zal terugtreden.

De heer **Rietkerk** introduceert Philippe Snick van Snick EuroIngredients N.V.

Na een korte video over Snick EuroIngredients stelt de heer **Snick** in zijn presentatie onder andere de volgende onderwerpen aan de orde:

- In het eerste gedeelte van 2015 is het bedrijf TEFCO geïntegreerd in Snick EuroIngredients.
- Snick beperkt zich tot de Benelux voor de verkoop en de handel.
- De voedingsindustrie in de Benelux behaalt een gezamenlijke omzet van € 114 miljard, de export bedraagt € 56 miljard, creëert 230.000 banen en de toegevoegde waarde is circa € 20 miljard.
- Snick verkoopt grondstoffen/melanges die bijdragen tot de smaak van een consumentenproduct.
- Snick ontwikkelt en produceert melanges die op verschillende manieren worden aangeboden. Dit is de belangrijkste activiteit. De tweede activiteit is het distribueren van single ingredients op exclusieve basis.
- In 2014 is Snick verhuisd naar een nieuw pand in Ruddervoorde.
- Samen met TEFCO is in 2014 een omzet behaald van € 24 miljoen.

De doelstellingen van Snick voor de komende vijf jaar zijn onder andere:

- meer klanten binnenhalen;
- verder uitbouwen van partnerships;
- focussen op eigen mengsels;
- nieuwe acquisities van principalen (in markten waar Snick nog niet sterk aanwezig is);
- bestuderen van kansen op de Franse en Duitse markt.

*Vragen van de aandeelhouders aan de heer **Snick***

Aandeelhouder, noemt geen naam:

U heeft het over bakkerijgrondstoffen. Wordt DSM uw grootste concurrent daarin of bent u de grootste concurrent van DSM?

- De heer **Snick**: Wij kunnen niet concurreren met DSM en dat is ook niet onze bedoeling. De bedoeling is dat Snick in de nichemarkten actief is, doelgericht klanten benadert en partnerships aangaat.

Aandeelhouder, noemt geen naam:

Ontwikkelt Snick ook bijvoorbeeld producten zoals chocola waar geen cacao in zit?

- Snick maakt gebruik van bestaande grondstoffen en is hier innovatief mee. Als de klant vraagt om een voorstel voor het maken van een product, dan kan Snick individuele ingrediënten aanleveren of een mix. Snick biedt nooit een eindproduct aan.

De heer **Snoeker** vraagt zich af wanneer Snick met deze mate van groei groter is dan de rest van ACOMO?

- Bij een te grote groei wordt het organisatorisch gezien bij Snick complex, maar voorlopig kan het bedrijf nog verder groeien.

*Vragen van de aandeelhouders naar aanleiding van de presentatie van de heer **Rietkerk***

Naar aanleiding van het verzoek van de heer **Martens** om de vergadering een halfuur later te laten beginnen, merkt de **voorzitter** op dat dit wederom zal worden overwogen bij de voorbereiding van de aandeelhoudersvergadering voor volgend jaar.

Op de vraag van de heer **Van Herwaarden** waarom de pay-out dit jaar 80% is, terwijl wordt gestreefd naar 60%, 70%, antwoordt de **voorzitter** dat ACOMO streeft naar een zo hoog mogelijk dividend in contanten. Gegeven de positie van ACOMO is besloten om al bij het voorstellen van het dividend over 2014 het dividend extra te verhogen, omdat het geld dat het bedrijf niet nodig heeft beter aan de aandeelhouders kan worden uitbetaald. Toevallig komt dit uit op ongeveer 80%.

De heer **Ritskes**: In het accountantsverslag staat iets over een onderzoek in Kenia, omdat de accountant daar ook een bezoek heeft gebracht. Houdt het vertrek van Philip Miles en de komst van de heer Obbink verband met een en ander?

De **voorzitter**: Er is geen verband tussen de bestuurswisseling en het onderzoek van de accountant in Kenia, dat onderdeel van de jaarlijkse gangbare accountantscontrole was, en de komst van de heer Obbink bij de Van Rees Group. De accountant bevestigt dit desgevraagd.

Op de vraag van de heer **Ritskes** of er in 2014 gebruik is gemaakt van de klokkenluidersregeling stelt de **voorzitter** dat van de klokkenluidersregeling geen gebruik is gemaakt.

De heer **Ritskes**: Bij voortzetting van het huidige dividendbeleid in een zeer volatiele markt is er een risico dat de markt op enig moment tegenwerkt en er een lager resultaat is. Wat is het maximale bedrag dat ACOMO dan wil betalen? Nu betaalt ACOMO € 0,10 extra als dividend en de basis is € 1,-.

De **voorzitter**: ACOMO heeft een politiek van hoge dividenduitkering in contanten. Zoals uiteengezet door de heer Rietkerk brengt ACOMO de dividenduitkering meer in lijn met de onderliggende resultaten en dit heeft met name betrekking op het interim-dividend. Daarnaast kijkt ACOMO ook naar investeringen in projecten, cashflowverplichtingen en bijvoorbeeld naar de financieringssituatie en in hoeverre het dividend kan worden uitgekeerd. De eerste vraag hierbij is of er winst wordt gemaakt. Het streven is om een zo hoog mogelijk percentage van het resultaat uit te keren als dividend aan de aandeelhouders.

De heer **Ritskes**: In het afgelopen jaar is geschoven in het aantal aandeelhouders. Het percentage van de heer Niessen is gelijk gebleven. Spreker vraagt of de heer Niessen in de insidersregeling van ACOMO zit en of hij wel of niet mag meedoen als een beroep wordt gedaan op de grootaandeelhouders bij een eventuele overname.

De **voorzitter**: De heer Niessen zit in de insidersregeling van ACOMO. In zijn algemeenheid gaat ACOMO niet over de verhoudingen van aandeelhouders en hun aandelenbezit, maar in dit geval is het zo dat de heer Niessen niet heeft gemuteerd in zijn aandelenbezit. ACOMO heeft een zware insidersregeling en er kan nooit iets worden gedaan als men voorkennis heeft. In zulke gevallen is sprake van een specifieke situatie en men moet zich dan houden aan de betreffende voorkenniswetgeving.

De heer **Ritskes**: In het jaarverslag staat dat voor Sunbutter een maximaal resultaat is behaald. Is er sprake van concurrentie? Als er goede resultaten worden geboekt, in hoeverre kan ACOMO dan groeien met de marge en zit daar nog rek in?

De heer **Rietkerk**: De markt voor spreads in de Verenigde Staten zoals Sunbutter is zeer groot en de markt voor niet-allergene en notenvrije producten groeit. Er is concurrentie en er zijn zaken zoals *almond based* en *soya beans based* spreads, maar uit onderzoek blijkt dat ACOMO in dit segment marktleider is. Het is bekend dat de marges bij de retail hoger liggen en dat de retail meer van de totale marge wil.

De heer **Ritskes**: Doet ACOMO nog Unicefprogramma's?

De heer **Rietkerk**: het USDA programma - kennelijk verward met Unicef - is een wettelijke verplichting in de USA dat kinderen op school een lunch aangeboden krijgen. Sunbutter levert in dat kader producten aan Amerikaanse scholen.

De heer **Ritskes**: In 2014 is aangegeven dat dertig bedrijven langs zijn geweest om met ACOMO te praten over een mogelijke overname. Hoeveel bedrijven zijn er in 2015 langs geweest en zijn er nog voldoende targets?

De heer **Rietkerk**: Het is niet bekend hoeveel bedrijven er in 2015 zijn geweest om te praten over een mogelijke overname. Er is wel met diverse mensen gesproken.

De heer **Ritskes**: Over welke getallen gaat het als ACOMO spreekt over normale investeringen en afschrijvingen voor 'dit' boekjaar?

De heer **Ten Kate**: Investerings worden in een paar categorieën geplaatst bij ACOMO. Een vervangingsinvestering is een investering die direct moet gebeuren, omdat er bijvoorbeeld een compressor uitvalt. Investerings in efficiencyverbetering gebeuren planmatig en daarbij probeert ACOMO continu om de concurrentiepositie verder te verbeteren. Het derde type betreft investeringen die worden opgelegd door klanten of door autoriteiten in het kader van voedselveiligheid. In algemene zin is te zien dat de afschrijvingen vaak een weerslag zijn van wat men ongeveer investeert, waarbij voor ACOMO geldt dat er twee nieuwe fabrieken zijn neergezet, één in Lubbock in Amerika en één in Ruddervoorde in België. Daar zal in het begin minder worden geïnvesteerd, omdat alle installaties en machines nieuw zijn. In algemene zin liggen die investeringen dus onder het jaarlijkse afschrijvingsbedrag.

De heer **Stevense**: in de presentatie van de heer Rietkerk kwam naar voren dat ACOMO onderzoek gaat doen naar zaden voor boeren. Ook heeft ACOMO al een bepaalde verbreding bewerkstelligd enkele jaren geleden. Is dat een mogelijke nieuwe aanpalende activiteit?

De heer **Rietkerk**: er wordt door ACOMO zelf geen fundamenteel onderzoek gedaan naar plantzaden. ACOMO werkt wel samen met verschillende zadenfabrikanten en er worden bepaalde hybriden geselecteerd die ook door ACOMO samen met de boeren worden getest. Soms wordt aan ACOMO gevraagd of er interesse is in bedrijven die aan ontwikkeling van plantzaden doen. Echter, dat is een andere tak van sport en ACOMO zou daardoor volledig van karakter veranderen.

De heer **Stevense**: het aantrekken van pas afgestudeerden is een goede zaak. Op een zeker moment wordt het bedrijf te klein voor deze werknemers en willen ze wat anders. Hoe houdt ACOMO deze mensen in het bedrijf?

De heer **Rietkerk**: jonge mensen zullen ACOMO na een aantal jaren mogelijk weer verlaten. Dat is geen reden om ze niet aan te nemen. Het is de taak van iedereen binnen ACOMO en van de werkmaatschappen om mensen die goed zijn voor de toekomst van de onderneming voldoende uitdaging te bieden, te belonen en te laten groeien, zodat ze bij de onderneming blijven. Terugkijkend op de geschiedenis en de ontwikkeling van ACOMO zijn de managers in de werkmaatschappijen hier tot nu toe zeer goed in geslaagd.

De heer **Stevense**: wat is het acquisitiebeleid van ACOMO? Er is een bepaald aantal kerngetallen waaraan het bedrijf moet voldoen. De vraag is hoe het bedrijf verder wordt uitgebouwd.

De heer **Rietkerk**: er zijn drie manieren van groei. De eerste manier is de organische groei in de werkmaatschappijen en het resultaat in 2014 is het bewijs dat organische groei misschien zo slecht nog niet is. De tweede manier is de acquisitie van bedrijven in de bestaande segmenten. De acquisitie van SIGCO is een bewijs dat ACOMO dit soort dingen kan doen en misschien in de toekomst ook vaker gaat doen. De derde en ook meest risicovolle vorm van groei is diversificatie naar het 'vijfde segment'. Daarnaast is ACOMO altijd op zoek. De criteria voor acquisities zijn niet veranderd en ze zijn gepubliceerd. Een van de belangrijkste criteria is dat het bedrijf of de target past binnen de cultuur van de onderneming. Als de cultuur niet past, doet ACOMO het niet.

De heer **Stevense**: wat voor inzicht heeft ACOMO in de theemarkt?

De heer **Rietkerk**: ACOMO weet goed hoe de theemarkt in elkaar zit. Het bedrijf ziet nog steeds mogelijkheden in thee.

De heer **Luidinga**: het dividend en de uitkering zijn te hoog. Spreker is al meer dan vijftien jaar aandeelhouder en hij weet zich nog te herinneren dat de prijs van de aandelen ongeveer gelijk was aan wat nu het dividend is.

De **voorzitter**: de aandeelhouders beslissen over de hoogte van het dividend. Zoals eerder gezegd, is het streven van ACOMO om een zo hoog mogelijk percentage van het resultaat uit te keren als dividend aan de aandeelhouders. Er is geen enkele reden om dit beleid te veranderen.

De heer **Luidinga**: als er geld over is, zou ACOMO wat aandelen moeten inkopen. Om de zoveel jaar worden er nieuwe aandelen geplaatst en het lijkt in de ogen van spreker gezonder om aandelen terug te kopen als het bedrijf niet weet waar het geld in kan worden geïnvesteerd.

De **voorzitter**: het onderwerp 'inkoop' is ook tijdens vorige vergaderingen behandeld. Zoals toen uiteen is gezet, gebruikt ACOMO bij voorkeur de uitgifte van aandelen voor het financieren van acquisities en als die acquisities een bepaalde omvang hebben, zal een en ander worden voorgelegd aan de aandeelhouders door het uitschrijven van een BAVA. Dit geldt ook voor een andere manier waarop ACOMO eventueel zal funden. Bij vorige gelegenheden is uiteengezet dat de bank is gevraagd wat het opzetten van een inkoopprogramma kost en het bleek om een aanzienlijk bedrag te gaan. Dat zijn overwegingen om het op dit moment niet te doen.

De heer **Luidinga**: het is heel belangrijk om wat meer geld in de firma te laten zitten, want hoe meer geld er is hoe goedkoper het bedrijf kan lenen. ACOMO zou een veel beter rendement kunnen maken door het geld in de firma te laten zitten in plaats van het uit te geven aan dividend.

De **voorzitter**: het uitgangspunt is dat er op dit moment geen enkele aanleiding is om te veronderstellen dat, indien tot overname wordt overgegaan, er onvoldoende leencapaciteit of financieringscapaciteit zal zijn.

De heer **Luidinga**: als ACOMO goed bij kas is, is het ook niet nodig om bij behoefte aan geld converteerbare obligaties te plaatsen. Toentertijd kon een beperkt deel van de mensen meedoen en niet alle aandeelhouders, want de converteerbare obligaties waren allemaal geplaatst voordat de vergadering toestemming had gegeven.

De **voorzitter**: wat het verleden betreft en de converteerbare obligaties is in 2010 uitvoerig uiteengezet waarom een en ander toen is gedaan.

De heer **Van Ginkel**: het wekt verbazing dat Sunbutter niet in Nederland beschikbaar is en wel in België.

De heer **Rietkerk**: Sunbutter is op verschillende manieren verkrijgbaar in de markt voor de Benelux. Het is wel relatief beperkt en de infrastructuur en de marketing zijn er niet om dit product op grote schaal in Europa te introduceren. Eveneens zijn er importheffingen in de Europese Unie die het product tamelijk duur maken voor de retail. Een bijkomende reden is dat het product een bepaalde houdbaarheidsdatum heeft en een garantie hiervoor is door verscheppingsproblematiek niet altijd mogelijk. Of dit in de toekomst zal veranderen, is niet in te schatten.

De heer **Dekker** heeft de volgende vragen:

- Hoe ontwikkelt de concurrentie zich wat thee en noten betreft?
- Is er een speciale reden waarom ACOMO niet in India zit met thee?

De heer **Rietkerk**: de ‘competitive environment’ in noten is zeer gefragmenteerd. Als het om noten van hoge kwaliteit gaat, is er in de Benelux misschien een handvol concurrenten. Het gaat dan om de groothandel en niet zozeer om internationale handel. De indruk is dat de marktpositie van ACOMO zich alleen maar versterkt ten opzichte van de concurrentie. In de internationale handel, handelt een aantal grote handelaren in noten en daarin heeft ACOMO een goede positie. Op het gebied van thee zijn er, buiten Unilever, twee à drie concurrenten die wereldwijd thee verhandelen. Bijna iedereen die in de theemarkt werkt, kampt met dezelfde uitdagingen als ACOMO. ACOMO heeft de juiste manier gekozen door, nu de marge onder druk staat, het risico en het margepotentieel in balans te brengen. De strategie om alleen maar te gaan voor volume, is niet de strategie waar ACOMO voor kiest.

De eerste reden waarom ACOMO niet in India zit is dat India tot nu toe geen grote exportmarkt was. De tweede reden is dat ACOMO de Indiase markt tot op heden niet heeft bewerkt. Afgewacht wordt hoe Van Rees met India omgaat in de toekomst.

De heer **Hartog** heeft de volgende vragen:

1. Er is sprake van een RONCE-doelstelling van 15%. Wordt in het bestuur gesproken over aanpassing van die doelstelling, of is er een reden om die niet hoger en ambitieuzer te stellen dan zou kunnen op basis van de resultaten?
2. In hoeverre is er binnen het bestuur en ook binnen de RvC voldoende kennis om de ICT-technologie te kunnen toetsen, zodat duidelijk sprake is van een compleet en werkend controlesysteem om de risico's beheersbaar te laten zijn en te laten blijven?

De heer **Rietkerk**: elk jaar wordt gezegd dat er geen garanties te geven zijn voor de toekomst. Het is ook niet te garanderen dat elk jaar de RONCE wordt gehaald. Ten tweede wil ACOMO de trading teams niet onder druk zetten met een RONCE die wellicht niet haalbaar is in de tijd. Ook moet gedifferentieerd naar de RONCE worden gekeken, namelijk naar de operationele RONCE en de RONCE van de groep. ACOMO is tevreden met hoe het nu is en het blijft bij 15%.

ACOMO heeft de verschillende risico's binnen de werkmaatschappijen zeer duidelijk in beeld en binnen zowel de RvC als de RvB is voldoende kennis aanwezig om de risico's in te schatten en in voldoende mate te managen.

Op een vraag van de heer **Van Riet** over de termijn van debiteuren die na drie maanden sterk oploopt, antwoordt de heer **Ten Kate** dat te zien is dat grote bedrijven die klant zijn actief cashmanagement plegen en steeds later betalen. Ondanks inspanningen om het geld voor de kerst binnen te krijgen, is het meer en meer het geval dat in de eerste week van januari forse bedragen binnenkomen. Door deze momentopname gaat de ratio omhoog en het beeld van een gestegen ratio zal, zodra het geld binnen is, weer worden rechtgetrokken.

In antwoord op een vraag van de heer **Ritskes** over het in 2014 besproken risico met betrekking tot Varna in Bulgarije, de zonnebloemen en het feit dat ACOMO niet in Oekraïne is gestart maar in Bulgarije, antwoordt de heer **Rietkerk** dat ACOMO proactief risicomanagement heeft gevoerd op het gebied van zonnebloemzaden in Europa door beduidend minder aan te planten in Oekraïne. Daardoor is meer aangeplant in Bulgarije, echter alles is in zeer goede kwaliteit uit Oekraïne gekomen. In Bulgarije is een van de belangrijkste maatregelen het streven om de volledige geldstroom over Nederland te laten lopen, om zodoende de risico's onder controle te houden.

De heer **Ritskes** heeft de volgende vragen:

- Wanneer overweegt ACOMO om wat van de schulden op korte termijn over te zetten naar schulden op lange termijn?
- Als de rentebeweging ineens de andere kant op gaat, zit het bedrijf met een kortlopende lening dan toch aan Euribor et cetera vast?

- Mogen de contracten met de banken worden opengebroken als ACOMO dit zou willen?

De heer **Ten Kate** antwoordt dat het niet zo is dat alles kort is gefinancierd. Voor gecommitteerde lijnen is drie jaar afgesproken met de banken, met twee optie jaren. Er is voor de drie jaar een marge vastgelegd met een renteprofiel dat passend is bij de kredietwaardigheid van ACOMO. Dit betekent dat er middellange termijnen gelden van drie tot vijf jaar waarbinnen ACOMO altijd over geld kan beschikken. Het klinkt makkelijk om bijvoorbeeld tienjarige leningen aan te trekken, maar dat moet ook nog te plaatsen zijn in de markt en er zijn allerlei eisen verbonden aan dergelijke langetermijnfinancieringen. Het is een vraag voor de opvolger of ACOMO nu al de premie wil gaan betalen om op langere termijn de Euribor te fixeren.

De heer **Ten Kate** is van mening dat het voor ACOMO een goede uitgangspositie is om korte schulden aan te gaan met een Euribor die reflecteert wat er in de markt gaande is. ACOMO kan op ieder moment een contract sluiten voor fixatie op de Euribor. Dit is in het verleden gebeurd bij de acquisitieleningen, maar niet voor de leningen die betrekking hebben op het werkkapitaal.

De heer **Ritskes** vraagt of het een risico is als de markten sterk op en neer bewegen, of ACOMO hiervan profiteert omdat het bedrijf meer handelaar is dan andere bedrijven en of het bedrijf baat heeft bij een stabiele markt.

Wat het risico voor ACOMO van snel fluctuerende markten versus een stabiele markt betreft, antwoordt de heer **Rietkerk** dat in zijn ogen commodities niet anders zijn dan aandelen. Als er niets gebeurt en een en ander zich zijwaarts beweegt, is er geen risico en wordt er ook niets verdiend. ACOMO heeft volatiliteit nodig. In algemene zin geldt: hoe meer volatiliteit, hoe beter het is. Dit houdt wel in dat het risico van volatiliteit goed moet worden gemanaged.

5. Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2014

De **voorzitter** geeft het woord aan de accountant, de heer Joris van Meijel van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. (PwC).

De heer **Van Meijel** licht de controleverklaring nieuwe stijl toe. Voorheen behelsde de controleverklaring twee pagina's en nu zijn dit acht pagina's in het jaarverslag. Hierin staat een gedetailleerde uitleg over de materialiteit, de scope en ook over de kernpunten van de controle. De materialiteit bepaalt de diepgang en de reikwijdte van de accountantswerkzaamheden. Deze is bepaald op 5% van de winst voor belastingen en dit is € 2 miljoen, oftewel € 0,06 per aandeel. Die materialiteit wordt vervolgens verdeeld naar aan PwC rapporterende bedrijven met een lagere materialiteit. Daarnaast is afgesproken met de RvC dat ieder controleverschil groter dan € 100.000,- wordt gerapporteerd aan de commissarissen. Voor de scope van de werkzaamheden heeft de accountant in totaal op

negen locaties werkzaamheden verricht, waaronder ook vier locaties in het buitenland. Voor de negen entiteiten waar externe accountants hun bevindingen rapporteren aan de groepsaccountant geldt dat dit drie keer per jaar gebeurt. Op deze manier is de groepsaccountant gedurende het hele jaar in contact met de controle teams en daarmee is een belangrijk deel van de groep afgedekt. De kernpunten van de controle gaan over de aandachtspunten die de accountant belangrijk vindt. Het eerste punt betreft de interne beheersing en de verslaglegging van voorraden, handelsposities en vreemde valutacontracten. Een en ander wordt tot op zekere hoogte uitgevoerd onder autonome verantwoordelijkheid van het lokale management dat werkt met eigen financiële en operationele systemen. Daarop vinden controles plaats door het lokale management en ook door de Groep. De accountant gebruikt dit als basis voor de controle en hierbij wordt aandacht besteed aan interne beheersmaatregelen zoals functiescheiding en scheiding tussen back- en front-office. Ook worden allerlei testen gedaan. Een ander belangrijk onderdeel waar de accountant aandacht aan besteedt, zijn de prijsfluctuaties in vreemde valuta en ook de prijzen van de commodities. Eveneens een kernpunt in de controle is het bestaan en de inbaarheid van debiteuren. Debiteuren vormen in totaal 20% van het balanstotaal en aandacht wordt besteed aan het bestaan en de waardering in al die landen. Hierbij is ook de afgrenzing van de omzet belangrijk. Er zijn verschillende leveringsvoorwaarden. De accountant kijkt goed naar de afgrenzing en naar wat er in het juiste jaar hoort.

Voor de overname van SIGCO is een bepaald bedrag betaald bij closing en volgt eventueel nog een nabetaling op basis van gerealiseerde resultaten. Hierop heeft een waardering plaatsgevonden en de onderneming heeft een *purchase price allocation* gedaan. Dit houdt in dat de betaalde koopprijs over de activa en de passiva van de onderneming wordt gealloceerd. De accountant heeft hiernaar gekeken met specialisten en de accountant is het eens met de door ACOMO getrokken conclusies.

Het laatste punt is de waardering van de goodwill van in totaal € 56 miljoen. Dit is een significant onderdeel van het balanstotaal. Hierbij heeft de accountant aandacht besteed aan de door de onderneming opgestelde jaarlijkse impairment-test, waarbij met name financiële projecties worden gemaakt naar de toekomst. De accountant heeft deze beoordeeld en ook daarvoor zijn specialisten ingeschakeld. De toelichting in de jaarrekening is beoordeeld en de accountant is van mening dat een en ander op een juiste manier is gebeurd.

Naast het controleren van de jaarrekening besteedt de accountant aandacht aan het jaarverslag. De accountant bekijkt of de jaarrekening in lijn is met het jaarverslag. Daarnaast is met behulp van specialisten specifieke aandacht besteed aan de paragraaf over corporate governance, de risicoparagraaf en de beloningsparagraaf.

Naar aanleiding van eerder gestelde vragen van de heer **Dekker** over managementrisico's ten aanzien van het auditsysteem voor leveranciers, antwoordt de heer **Rietkerk** dat alle bedrijven de vereiste certificering hebben en dat alle inkomende producten bij de bedrijven

geaudit worden. Het grootste risico voor het bedrijf is een food recall en aan het voorkomen daarvan besteden alle mensen binnen ACOMO en de werkmaatschappen veel aandacht. Ook worden audits gedaan bij de leveranciers die belangrijk zijn voor de waardeketens.

De heer **Dekker** merkt op dat in het jaarverslag staat dat ACOMO geen interne audit heeft, maar wel een intern controlesysteem. De fee voor de accountant ligt ongeveer 50% hoger dan het voorgaande jaar. Spreker vraagt of er reden is geweest om de touwtjes wat meer aan te trekken en of de controle op ACOMO 100% is.

De heer **Van Meijel** antwoordt dat het niet alleen belangrijk is om naar de interne audit te kijken. De accountant beoordeelt het interne controlesysteem langs drie 'lines of defence'. De eerste lijn is het lokale management en hieraan besteedt de accountant veel aandacht. De tweede lijn is het divisiemanagement. Dit kan bijvoorbeeld Van Rees zijn met veel vestigingen, maar het kan ook de ACOMO Groep zijn. Nadrukkelijk wordt gekeken naar hoe het divisiemanagement de onderneming controleert. De derde lijn is de keuze van de onderneming, in dit geval ACOMO, om al dan niet een interne afdeling op te zetten.

De **voorzitter** merkt op dat de veronderstelling van de heer Dekker over de hoogte van de accountancykosten niet geheel correct is, omdat de vorige accountant Red River Commodities in Amerika niet controleerde. Per saldo geldt ongeveer dezelfde fee als voorheen.

De heer **Stevens** vraagt aan de accountant of er specifieke redenen waren om de vier genoemde bedrijven in het buitenland te bezoeken en wat de maatstaven zijn voor de keuze.

De heer **Van Meijel** antwoordt dat alle bedrijven in Nederland zijn bezocht en daarnaast vier bedrijven in het buitenland. Afgezien van het feit dat de accountant hiertoe verplicht is op basis van de controlestandaarden, is het met name van belang voor een relatief autonoom en decentraal opererende onderneming als ACOMO dat een accountant rondloopt bij de bedrijven om het risicoprofiel te begrijpen. De selectie van de te bezoeken bedrijven is gedaan op basis van omvang, maar ook op basis van rotatie.

De heer **Stevens** vraagt inzake de nieuwe kredietlijn met de banken of er naar andere mogelijkheden is gekeken dan de banken. De overige vragen van spreker zijn:

- Welke informatie is aan de banken verstrekt die niet aan de aandeelhouders is verstrekt?
- Klopt het dat bepaalde partijen vooruit betalen om prijsrisico en leveringszekerheid veilig te stellen?

De heer **Ten Kate** antwoordt als volgt:

- De herfinanciering/doorfinanciering van de oude lijn met ING is in 2014 doorgezet naar een hoger niveau. Er is opgeschaald naar vier banken zodat er een goede dekking is in theelanden en in Amerika en Europa. De banken waren dermate geïnteresseerd dat ACOMO de mogelijkheid had om te kiezen uit een grote groep gegadigden. Ook konden goede voorwaarden worden bedongen. Op dat moment was het niet opportuun om breder te gaan kijken voor de gewenste financiering.
- Aan de banken wordt de normale periodieke informatie per kwartaal verstrekt. Deze informatie krijgt de aandeelhouder ook. Periodiek worden de standen van de voorraden en debiteuren aan de banken doorgegeven. Banken zijn belangrijke stakeholders en daarom voert ACOMO ook periodiek overleg met de banken over wat zij kunnen bieden bij het handelsverkeer van de ACOMO Groep.
- In het kader van het kredietmanagement wordt, zeker bij nieuwe afnemers, gekeken naar de keuze voor direct betalen of op termijn. Als onderdeel van het risicomanagement kan ACOMO besluiten dat door klanten een deel vooruit moet worden betaald en dat bij levering van de goederen de restbetaling volgt.

De heer **Burgers** merkt op dat de operating expenses bij edible seeds over de afgelopen twee jaar gelijk zijn gebleven. Er was sprake van een omzetstijging, waardoor de marge kon worden verbeterd. De vraag is of er op dit vlak nog meer stijging is te verwachten in de zin van leverage. Op pagina 72 van de jaarrekening staat dat het risiconiveau bij de edible seeds van de vier sectoren het hoogste is. Spreker vraagt of bij de edible seeds op termijn nog een hogere marge mogelijk is en hierbij denkt hij vooral aan de bezetting van de fabriek in Lubbock.

Wat de toekomst van de Sunbutter-activiteiten betreft, gaf de heer Rietkerk al aan dat bepaalde zaken die te maken hebben met de marketing van Sunbutter niet echt het domein van de onderneming zijn, aldus de heer **Burgers**. Spreker vraagt of er op dit vlak extern nog kansen liggen.

Wat het mogelijk verder opvoeren van de resultaten van edible seeds betreft, antwoordt de heer **Rietkerk** dat dit zeker zal worden geprobeerd, maar op een gegeven moment lijkt een grens bereikt. Wat Sungold betreft, is de bezetting in zowel Horace als Lubbock iets omhooggegaan. Er zijn vooral efficiëncyslagen gemaakt en volgens spreker is op het gebied van Sungold nog leverage mogelijk.

Het vermarkten van Sunbutter richting de consument is niet de sterkste kant van ACOMO, maar er zullen zeker mogelijkheden zijn, door in zee te gaan met een partner, aldus de heer **Rietkerk**.

De heer **Burgers** vraagt of er binnen afzienbare tijd een actie is te ondernemen op de conclusie die de heer Rietkerk trekt.

De **voorzitter** antwoordt dat als een dergelijke mogelijkheid zich voordoet, hierop zeker actie wordt genomen. Ook zal ACOMO dan kijken naar wat het belang van de aandeelhouders is om het op dat moment te doen. Nu is het niet concreet aan de orde.

De heer **Burgers** merkt op dat op pagina 72 van de jaarrekening een forse stijging staat van de goodwill van edible seeds van € 18,6 miljoen naar € 26,9 miljoen. Is dit een dollar-effect, of heeft de overname van SIGCO hier iets mee te maken?

De heer **Ten Kate** antwoordt dat het beide is. De historische dollarkoers waarmee de goodwill van Red River is omgerekend, is van ruim 1,37 naar 1,21 gegaan; dit scheelt 14%. Hieraan is toegevoegd het bedrag van goodwill in euro's betaald voor SIGCO en dit staat vermeld in de jaarrekening.

Na stemming concludeert de **voorzitter** dat de jaarrekening over het boekjaar 2014 met algemene stemmen is vastgesteld.

6. Voorstel tot vaststelling van de bestemming van het resultaat over het boekjaar 2014

De **voorzitter** deelt mee dat de RvB en de RvC het voorstel doen om van de nettowinst over het boekjaar 2014 zijnde € 33.065.454, € 6.941.533 te reserveren ter versterking van het eigen vermogen.

Op de vraag van de heer **Stevense** over de mogelijkheid van keuzedividend, antwoordt de **voorzitter** dat bij deze vraag ook is stilgestaan tijdens vorige gelegenheden. ACOMO heeft hierover altijd zorgvuldig nagedacht. Het antwoord is dat gegeven de hoeveelheid aandelen ACOMO zo weinig mogelijk verwatering wil toekennen. ACOMO wil de kracht van het aandeel zoveel mogelijk aanwenden voor mogelijke acquisities. Het voorstel voor dividend in contanten is onveranderd ten opzichte van de voorgaande jaren. Wat de toekomst betreft, zal ACOMO dit beleid van jaar tot jaar beoordelen.

Na stemming concludeert de **voorzitter** dat het voorstel tot vaststelling van het resultaat over het boekjaar 2014 met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen. Tevens concludeert de **voorzitter** dat de heer Luidinga tegen het voorstel heeft gestemd. Er zijn geen onthoudingen.

7. Voorstel tot vaststelling van het dividend over het boekjaar 2014

Na stemming over het voorstel concludeert de **voorzitter** dat het voorstel met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen. Tevens concludeert de **voorzitter** dat de heer Van Ginkel tegen het voorstel heeft gestemd. De heer Luidinga onthoudt zich van stemming.

8. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur (RvB)

Na stemming concludeert de **voorzitter** dat het voorstel tot verlenen van decharge aan de RvB met volstreekte meerderheid van stemmen is aangenomen. Een aantal proxy-stemmers heeft aangegeven tegen het voorstel te zijn. Er zijn geen onthoudingen.

9. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Commissarissen (RvC)

Na stemming concludeert de **voorzitter** dat het voorstel tot verlenen van decharge aan de RvC met volstreekte meerderheid van stemmen is aangenomen. Een aantal proxy-stemmers heeft aangegeven tegen het voorstel te zijn. Er zijn geen onthoudingen.

10. Voorstel tot het benoemen van PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. (PwC) als de externe accountant voor het boekjaar 2015 (besluit)

Inzake de opmerking van de heer **Stevense** dat het in dit stadium te laat is om de accountant voor 2015 te benoemen en de benoeming in 2016 eenmalig voor twee jaar moet plaatsvinden, stelt de **voorzitter** dat het technisch geen probleem is om nu de accountant te benoemen. Over dit punt is tijdens voorgaande gelegenheden al gesproken en het oordeel is dat het in het belang van alle aandeelhouders is om over deze vraag ieder jaar opnieuw te beslissen. Op deze manier hebben de aandeelhouders maximaal de gelegenheid om aan te geven wat zij vinden van de accountant. De heer **Stevense** geeft aan het niet eens te zijn met deze gang van zaken.

Na stemming concludeert de **voorzitter** dat het voorstel tot het benoemen van PwC als de externe accountant voor het boekjaar 2015 met algemene stemmen is aangenomen.

11. Voorstel tot aanwijzing van de Raad van Bestuur voor de duur van zestien maanden als het bevoegd orgaan om, met goedkeuring van de Raad van Commissarissen, te besluiten tot:

- a) uitgifte van gewone aandelen en/of toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal (besluit); en**
- b) het beperken en/of uitsluiten van voorkeursrechten bij uitgifte van gewone aandelen en/of bij toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen**

De **voorzitter** licht toe dat een en ander, evenals in voorgaande jaren, voor de duur van zestien maanden wordt gevraagd. Dit is niet bedoeld om vijandige overnames tegen te gaan, maar flexibiliteit te bieden in het geval zich een passende acquisitiemogelijkheid voordoet. Als een serieuze acquisitie aan de orde is, zal ACOMO zoveel mogelijk een BAVA bijeenroepen, om alle aandeelhouders de gelegenheid te bieden hierover iets te zeggen.

De heer **Ritskes** vraagt naar de criteria voor het wel of niet bijeenroepen van een BAVA en over het bedrag waaraan ACOMO denkt bij overname voordat er een BAVA wordt bijeengeroepen. Is dit 10%, 30% of 50% van de business van ACOMO?

De **voorzitter** antwoordt dat deze vraag niet in zijn algemeenheid kan worden beantwoord. ACOMO zal van geval tot geval beoordelen of het wenselijk en zinvol is. Als het een serieuze zaak is, zal ACOMO voor zichzelf de grens trekken voor het tijdstip waarop de aandeelhouders bij een BAVA zullen worden betrokken. Het beleid is dat ACOMO de aandeelhouders zoveel mogelijk wil betrekken bij grotere overnames en het is niet mogelijk om hieraan nu een getal te verbinden.

De heer **Ritskes** merkt op dat hij akkoord zal gaan met punt b, met dien verstande dat ACOMO hier prudent mee omgaat en achteraf verantwoording aflegt over waarom de keuze is gemaakt.

De **voorzitter** antwoordt dat ACOMO hier prudent mee zal omgaan, op een goede manier zal communiceren en de aandeelhouders erin zal betrekken.

De **voorzitter** brengt agendapunt 11.a in stemming en concludeert dat het voorstel met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen. De heer Van Herwaarden stemt tegen. De heer Luidinga onthoudt zich van stemming.

De **voorzitter** brengt agendapunt 11.b in stemming en concludeert dat het voorstel met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen. De heren Van Erum, Ten Horn, Van Riet, Van Herwaarden en Luidinga stemmen tegen. De heer Stevense onthoudt zich van stemming.

12. Rondvraag

De **voorzitter** richt een dankwoord tot de heer Ten Kate, die ACOMO per 1 augustus 2015 zal verlaten.

De heer **Ten Kate** spreekt een kort dankwoord uit.

De heer **Luidinga** vraagt wie de opvolger is van de heer Ten Kate. De tweede opmerking van spreker gaat over de bonus die de heer Ten Kate al in het eerste jaar heeft ontvangen. De huidige bonus van de heer Ten Kate bedraagt € 361.000,-; het huidige vaste salaris is € 238.000,-. De vraag is of er voor de nieuw aan te stellen functionaris een andere verhouding geldt tussen bonus en salaris. De **voorzitter** licht toe dat er nog geen opvolger bekend is. De procedure zal de komende maand worden gestart op basis van een op te stellen profiel waarop door alle betrokkenen input wordt gegeven. Wat de bonus betreft, is het antwoord dat de heer Ten Kate een gegarandeerde bonus heeft gekregen. De mening van ACOMO is dat een CFO juist geen bonus moet krijgen op basis van de resultaten, maar dat een CFO onder meer kritisch behoort te zijn op de cijfers en wat daarmee annex is. Op basis van het

contract heeft jaarlijks een beoordeling plaatsgevonden naar aanleiding van de behaalde doelstellingen. Jaarlijks is een bedrag voor de bonus vastgesteld op de manier zoals vooraf is overeengekomen. Wat er nu gaat gebeuren is een kwestie van vraag en aanbod en wat de markt biedt en vraagt op het vlak van arbeidsvoorwaarden.

De heer **Stevense** brengt naar voren dat de financiële kalender op de website tot 30 juli 2015 gaat. Het verzoek is en blijft om die kalender minstens te verlengen tot en met de volgende aandeelhoudersvergadering.

De vraag over thee die is gesteld aan de heer Rietkerk is verkeerd begrepen. Het gaat om de marktsituatie van thee en hoe deze markt er de komende tijd uit zal zien.

De **voorzitter** zal de suggestie voor het verlengen van de financiële kalender meenemen. Tijdens de lunch kan de heer Stevense over de theemarkt praten met de heer Obbink en alle vragen op dit gebied aan hem stellen.

De heer **Tak** merkt op dat bij punt 7 abusievelijk is gesproken over het dividend voor 2015 in plaats van 2014.

Dit zal in de notulen worden aangepast, aldus de **voorzitter**.

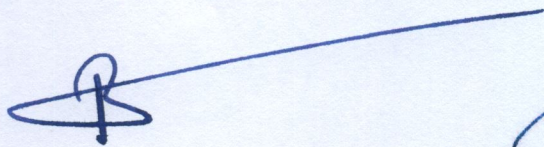
De heer **Ritskes** vraagt of de gehanteerde afkortingen eveneens in een legenda achterin het jaarverslag kunnen worden opgenomen.

De **voorzitter** zegt toe dat de suggestie wordt meegenomen.

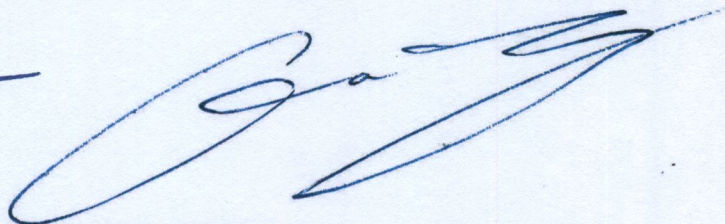
13. Sluiting

De **voorzitter** dankt de aanwezigen voor hun bijdragen en nodigt iedereen uit voor een hapje en een drankje.

De sluiting is om 13.35 uur.



Voorzitter



Medeondertekenaar