



PROCES-VERBAAL VAN VERGADERING

(*ASM International N.V.*)

Op achtentwintig mei tweeduizend achttien heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om veertien uur, mij bevonden in het Hilton Hotel Amsterdam, met adres: Apollolaan 138, 1077 BG Amsterdam, ten einde ten verzoeken van na te noemen voorzitter van die algemene vergadering, bij proces-verbaal te doen blijken van het verhandelde in, en de besluiten genomen door, de aldaar op dat tijdstip te houden algemene vergadering van **ASM International N.V.**, een naamloze vennootschap naar Nederlands recht, gevestigd te Almere, met adres Versterkerstraat 8, 1322 AP Almere, ingeschreven in het handelsregister onder nummer 30037466 (**ASM International**). _____

Ingevolge de geldende statuten van ASM International wordt het voorzitterschap van de vergadering uitgeoefend door de heer Jan Cornelis Lobbezoo, voorzitter van de Raad van Commissarissen van ASM International. _____



Agendapunt 1 - Opening / Mededelingen: _____

(Lobbezoo) Okay, good afternoon. Welcome to this shareholders meeting of today Monday the twenty-eighth of May twenty eighteen. I will start this meeting in the English language but the remainder of this meeting will in the Dutch language. Except for the presentation of the CEO. He will do his at agenda point two. He will do his presentation in the English language as well. However there will be a simultaneous translation and anybody who does not understand Dutch can take the earphones and listen to what is being said and discussed. Questions can be asked in English and the answer will be in Dutch or English depending how well the person who puts the question forward understands Dutch. Please do not feel in any way hampered by asking questions in English if you do not speak Dutch. _____

Dan wil ik nu overgaan op de Nederlandse taal en we beginnen eerst met een paar huishoudelijke mededelingen. _____

Het eerste verzoek aan u is om de presentielijst te tekenen en dat heeft u gedaan neem ik aan door hier te komen en als u het woord neemt of als u een vraag heeft en het woord neemt, u met uw naam bekend te maken en wie u eventueel vertegenwoordigt. _____

De vergadering is dus op rechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel 13 van de statuten. De vergadering is op zestien april twintig achttien aangekondigd op onze website. Tevens zijn de oproeping en de agenda met toelichting en de vertalingen daarvan in het Engels op dezelfde datum op de website van de vennootschap geplaatst. In de oproeping werd vermeld dat de volledige agenda met toelichting en annexen en het jaarverslag, het annual rapport twintig zeventien, waar onder meer het bestuursverslag en de jaarrekening van twintig zeventien zijn opgenomen, ter inzage liggen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank te Amsterdam. De US proxy kaart is ook op zestien april op de website geplaatst en op zestien april verstuurd. Conform de wet geldt als registratiedatum dertig april van dit jaar. _____

Het totaal uitstaande aandelen bedraagt op dit moment tweeënzestig miljoen tweehonderd zevenennegentig duizend drie honderd vierennegentig (62.297.394). Daarvan zijn zeven miljoen zevenhonderd tweeënvijftig drie honderd vijfentachtig (7.752.385) aandelen in treasury en wordt dus met een totaal van vierenvijftig miljoen vijfhonderd vijfenveertig duizend en negen (54.545.009) aandelen gestemd. Dan wil ik ook onze bijzondere gasten van vandaag aankondigen. Dat zijn Rob Kreukniet, de partner van KPMG die onze externe audit heeft verricht met zijn team en de notaris Ruud van Bork van Loyens Loeff die het notarieel proces-verbaal van de vergadering zal opmaken conform artikel 26 van de statuten van de vennootschap. _____

Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling 4.1.10 van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben daarna gedurende de daaropvolgende drie maanden de gelegenheid om op het verslag te reageren. _____

Zoals u ziet zijn alle leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen aanwezig en conform aanbeveling 4.1.8. van de Nederlandse Corporate Governance Code is ook de heer De Jong aanwezig die wij later zullen voordragen om toe te treden tot de Raad van Commissarissen. _____



Zoals ik al eerder heb verteld, de vergadering wordt gehouden in het Nederlands. Alleen de presentatie van de CEO is in het Engels. De uitslag van de punten waarover zal worden gestemd zal na de stemming over het betreffende punt bekendgemaakt worden en binnen vijftien dagen ook op de website van de vennootschap worden geplaatst. Degenen die tijdens de vergadering de zaal willen of moeten verlaten worden verzocht zich bij de registratiebalie te melden. De stempas zal aldaar worden ingenomen en bij terugkomst worden teruggegeven, één en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigde kapitaal. _____

Nog enkele aanwijzingen omtrent het uitbrengen van de stemmen. Degenen die al dan niet als gevolmachtigden wensen te stemmen dienen zich voor aanvang van de vergadering bij de registratiebalie te hebben geregistreerd. Er wordt zoals te doen gebruikelijk elektronisch gestemd met behulp van stemkastjes. Voordat we gaan stemmen, te beginnen met agendapunt 5, zal er een proefstemming worden gehouden om te zien dat ook het stelsysteem goed functioneert. _____

En dan als laatste punt zou ik u willen verzoeken, als u dat al niet gedaan heeft, uw mobiele telefoon af te zetten zodat wij de vergadering niet eventueel gestoord kunnen worden door allerlei vormen van ringtonen. Dat waren een aantal voorafgaande mededelingen onder punt 1 van de agenda en wil ik thans graag overgaan naar agendapunt 2 van de agenda: het verslag over het boekjaar van twintig zeventien. Dit punt is ter bespreking en onze CEO, Chuck Del Prado, zal een presentatie geven die dan gevolgd kan worden door vragen en een discussie. Chuck, ik wil gaarne hierbij jou het woord geven. _____

Agendapunt 2 – Verslag over het boekjaar 2017: _____

(Del Prado) Dank je wel, Jan. I would like to welcome everyone here in Amsterdam and those listening on the live webcast to ASMI's two thousand eighteen annual meeting of shareholders. We are pleased to present the company's results and business performance in two thousand seventeen. _____

Before starting the presentation I would like to remind you all here in Amsterdam and on the webcast, with this slide with a lot of words to our customary Cautionary Note regarding forward looking statements and you have seen this slide before. So with that I would like to start our presentation. _____

(Video): _____

(Voice over video) We have established a successful track record as an innovation leader within the semiconductor industry enabling us to add significant value to all our stakeholders, customers, people, investors and society as the worldwide demand for smaller, faster and cheaper semiconductor chips continues. The drive to digitalization is relentless, powering more automation, creating massive amounts of data. _____

Our innovative technologies are already widely used by the most advanced semiconductor manufactures to help them to meet these demands to continue our path of innovation we are focused on producing a higher level of business from a broader range of deposition applications leading to long term road and positive returns for investors. _____

(Del Prado) Okay, after this introductory video we would like to provide you with an update on the company in the following way. So let us look at the different chapters that we would like to address with you. First of all, of course we briefly would like to



touch on the financial highlights. Not in the same extensive way as we do in our annual report that you all have been able to read but just focusing on the highlights. Subsequently, we will talk about the non-financial highlights. This chapter includes among other subjects items that are relevant from a corporate responsibility point of view. Subsequently as chapter three, of course we will address the business environment that ASM has been operating in over the last twelve months, twelve to eighteen months almost by now, and we will talk of course about the company's achievements in the year of two thousand seventeen. And then we will close with the last chapter and that is okay, that is the company's business agenda and outlook in this calendar year.

First of all looking at financial highlights. So let us review two thousand seventeen sales. Sales in last year increased by twenty-three percent to a new record level for the company. Excluding currency impact the increase was even twenty-five percent. Product wise sales were driven by a clear recovery in ALD, our Atomic Layer Deposition that most of you know very well as well, as strong growth in new products. In Epitaxy and in PECVD, plasma-enhanced CVD. And from an industry segment point of view strongest growth for us and for the broader WFE market, so for the broader Waver Fab equipment market also was in the memory segment. And then within memory particularly in the 3D NAND market.

So let us look at the operating results. Operating results increased strongly by thirty-eight percent. This was despite the fact that our gross margin as many of you know decreased from forty-four percent to forty-one point five percent which is fully explained by the two point five percent effect of initial cost related to the new Epitaxy and PECVD product launches. And we continue to target gross margins in a range of low to mid-forties percentages. Operating expenses remained under control and we are in the ranges as we earlier communicated. As a consequence the economies of scale led to an improvement of our operating margin from thirteen point eight percent to fifteen point three percent for the year two thousand seventeen. Looking at the net result, this increased by twenty-four percent. So this is our reported net earnings not our normalized net earnings, that increased to one hundred and sixty-eight million euro. Besides the strong improvement in our operating results, the results from investments reflecting our share of ASMPT net profits increased with a healthy sixty-six percent despite the fact that we reduced our stake in ASMPT during the year from thirty-nine to twenty-five percent and the net result was negatively impacted by currencies and we keep our cash for a big part in US dollars and the weakening of the US dollar against the euro led to a negative translation result of thirty-one million euro. The total net result of four hundred and fifty-two million euro also improved due to a substantial book profit of two hundred and eighty-five million euro on the shares that we sold in ASMPT during the year. In April last year we sold five percent. For the proceeds of approximately two hundred fifty million euro and in November last year a stake of nine percent was sold for the proceeds of four hundred and forty-five million euro. So this graph shows the development in the cash position. Step by step we will lead you through how the cash position developed during the year. As you see here we started with a healthy cash position in January first of three hundred and seventy-eight million. We generated almost seven hundred million euro with the shares' sale in



ASMPT that we addressed also on the former slide and we received thirty-six million in dividends from ASMPT. As you very well know we spent two hundred forty million on share buybacks last year. And we paid out to you forty-one million in dividends and the other cash flow of forty-four million for the largest part represents free cash flow that we generated. Free cash flow which amounted to a thirty-two million. And the free cash flow was stable in two thousand seventeen year-on-year with an increase in profitability that was offset by higher working capital and higher CAPEX. And the higher CAPEX was related to the increase in our R&D-activities and the first impact of investments in the further expansion of our activities in Korea and Singapore which we will address on a later slide also in a little bit more detail. So then finally currency changes had a negative impact of thirty-one million on the cash position. So as a result of all of that we ended the year with a strong cash position of eight hundred and thirty-seven million euro. And of course to be noted here is that this number still includes a large part of the proceeds of the ASMPT stake sale that we plan to return to shareholders which will be addressed later on the agenda of this AGM today. And at the same time, as you know from us, we aimed to maintain a strong balance sheet that allows us to continue investing in the growth of our business. _____

So let us now in the next few slides provide you some color on ASMI's performance in terms of shareholder remuneration. On dividend we have proposed a dividend for you to approve today of eighty eurocents per share. And this is an increase of fourteen percent compared to the seventy cents that we paid to our shareholders last year. And it also represents the eighth consecutive year the we pay a significant dividend to you, to our shareholders. So this slide shows a long term development in dividends. And as you can see we came from forty eurocents in two thousand eleven and are now proposing eighty eurocents to pay out to you now. As you know it is our policy to pay a sustainable dividend. _____

So besides dividends ASMI in general is committed to use excess cash for the benefit of our shareholders. And as part of that commitment we completed our third consecutive hundred million euro program last year. And we started a new two hundred and fifty million euro share buyback program using the proceeds of the first stake sale in ASMPT that we executed last year. And this program was completed at the end of March of this year. And last February we announced a new two hundred and fifty million buyback program using a part of the proceeds of the ASMPT sale of last November. And besides the share buyback we are also proposing a capital return of four euro per share which is also going to be addressed later on in the agenda of today. Affected as a repayment of capital and therefore free of dividend withholding tax. And for this we will use the remainder of the proceeds of the last ASMPT stake sale. _____

If we look at the total proposed package of shareholder remuneration, in two thousand eighteen, so in this year, not last year, the combination of dividend, capital repayment and new share buyback program totals more than half a billion euro. So this slide was made to show you the cumulative cash that the company returned to the financial markets since two thousand and ten. And including the share buybacks that we executed so far in two thousand eighteen plus the new proposed repurchase



program, the capital repayment and the dividend, the cumulative amount will be almost one point seven billion euro. So that was on shareholder remuneration. ———

Now let us take a short look in two slides to our stake in ASMPT. So as we addressed in the previous slides we reduced our stake in ASMPT from thirty-nine to twenty-five percent in two steps last year. And we believe this is an important step that will further drive the long-term value creation of our company. This is of course next to our continued focus to drive shareholder value by growing and strengthening our Front-end operations which we will address later in the presentation. As addressed earlier, we committed to use the proceeds for share buyback and a capital repayment. At the same time we would like to reiterate here that the management board remains of the opinion that at this moment a significant stake in ASMPT is of strategic value to our company. And it adds to our financial strength and perceived industrial presence and as such supports us in further expanding our position with key customers in our Front-end business. So after addressing these financial highlights let us now shift focus to some of ASM's non-financial highlights in two thousand seventeen. Our achievements for the company would not be meaningful if we did not achieve them responsibly. We believe that responsibly managing our business creates value for our company as well as for stakeholders and for our society. We continued to focus on approving the way we do business responsibly in our operations, in our supply chain and with our stakeholders. This means strategies and focus beyond our financial and operational results and sharing these transparently with our stakeholders. And that is also what we are trying to do today. We are focused on further integrating corporate responsibility across all areas of our business. So again let's now together review some of our non-financial highlights in two thousand seventeen. And of course there is much more described also in our annual report and on the website. ———

So first of all we remain relentlessly committed to our philosophy of zero harm. Which means we strive to reduce our impact on the environment and positively contribute to society. First and foremost this means protecting the health and safety of our employees, our customers and our suppliers' employees. Our safety goal is zero harm. Any incident of injury inspires us to push ourselves further to identify and eliminate the risk or hazard and fundamentally prevent the exposure. Our performance measures are aligned with our industry and peers and allow us to benchmark our performance year over year. The key measures over our safety performance include first of all an overall injury rate, so an overall injury rate and secondly a recordable injury rate indicator and again these are not the only ones but these are the ones we address with you today. The injury rate is the superset and measures any injury requiring first aid or greater and the recordable injury rate measures more serious injuries which require greater than first aid or result in restricted duty or lost working days. So this graph shows that in two thousand seventeen our total injury rate showed a further one point five percent improvement from two thousand sixteen and our recordable injury rate, which is the grey lower one, that measures serious injuries improved to a record low since we started measuring this eleven years ago. In two thousand seventeen it ended with a score of point zero twenty-six and the definition again is shown on the bottom of this slide. However, any injury or incident is one too many for us, for everybody within ASM. So we



continuously strive to eliminate risk and hazards that could lead to safety incidents. This includes providing workplaces with very good working conditions. And proactive programs such as our emphasis that all employees, all employees are safety leaders and empowering all employees to conduct safety management by walking around, so called SMBWA audits. SMBWA audits to identify and eliminate risks or hazards to fundamentally prevent incidents and injuries. And we set annual targets that drive us towards our ultimate goal of, again, zero harm. _____

Another item to highlight in that respect is global water consumption. While water is key to supporting our R&D-activities, we recognize that globally in our society water is a critical resource and that we must do everything possible to conserve. This is why we have selected water consumption as one of our environmental goals. In two thousand seventeen we saw that our consumption trend was not reducing fast enough. So we put much more focus on it. And in two thousand seventeen we completed as result the engineering and construction of a wastewater recirculation system at our Phoenix location, which represents the majority of ASM's water consumption globally today. And the system went fully online in February of this year. So far the system performance data supports our projection that this new facility in Phoenix will result in a fifty percent reduction in ASM's global water consumption compared versus the two thousand seventeen levels. While this will be a great progress we continue to pursue further reduction opportunities to minimize our use of this globally critical resource. _____

R&D headcount, that is another non-financial pillar of our overall strategy but also of our corporate responsibility strategy. We have been an innovation leader for fifty years. Our innovative strength is the cornerstone of our strategy. It is what differentiates us in the marketplace. We are focused on innovations and R&D that enable our customers to deliver the next generation chips which enable the latest technologies which have interned positively benefited many aspects of our society today. Our people, our employees are the driving force and the differentiating factor behind these innovations. The right mix of people working together to solve big challenges, big technologic challenges. We attract and retain creative people from around the world who help us to create a steady stream of innovation. These innovations enable a broader supply chain across more than twenty countries to strengthen their technology capabilities and also provide work. Two thousand seventeen was another successful year of attracting top global talent with an eleven percent increase in R&D employees worldwide. R&D employees represent roughly a quarter of our total headcount. _____

So, the final slide on the non-financial highlights. ASM began the reporting on corporate responsibility by including a brief chapter on the key elements of our program in our two thousand twelve annual report. Many of you, especially VBO, will remember that I am sure. And starting in two thousand thirteen and improving each year through to two thousand sixteen we published a standalone corporate responsibility report covering our strategies, focus areas and results. Recognizing the importance of integrating corporate responsibility with our business strategy and operations for the two thousand seventeen reporting period we decided to work towards integrated reporting to more clearly convey how we are achieving this. As

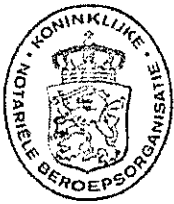


such our two thousand seventeen annual report is the transition towards fully integrated reporting. And the integrated reporting framework will provide ASM with a structured approach to reporting our value creation and best meet the expectation of all our stakeholders. In the two thousand eighteen annual report next year, you know we aim to take further steps towards this goal. _____

One more slide on non-financials, but a very nice one because this is also the restructuring facilities within the company. What this shows is that based on our strategic plan for the next three to five years we are stepping up investments to prepare our company for the next stage of growth in our business. In last several years we could largely accommodate the increased demand with our existing facilities. Our investment to grow to higher levels include the construction of a new R&D and manufacturing facility in Korea in close proximity to our key customers locations. And this is a picture of the Korean facility as it should look towards the end of the year. This is still an animation but is going to be a reality soon, soon this year. Next to Korea, we are also in the planning stages for a new manufacturing facility in Singapore. And these investments are key to enabling the next stage of our growth. — Financial highlights, non-financial highlights. _____

Let us now take some time for the third section of our presentation and this section will provide you with an update on the market in two thousand seventeen and highlight the business performance of ASM's key product lines. This shows ASM truly is a global company. We don't have just a headquarter where everything is done, we have a distributed organizational model where key activities happen in many places around the world. We support our customers by deploying our technical people at their fab locations throughout the world. You can see thermal products R&D, basically the component center for thermal products that is Epi and thermal ALD and vertical furnace. It is done in Almere and in Phoenix. We have our plasma products which is plasma ALD and plasma CVD, so PCVD is done in Tokyo, Japan and in Cheonan in South Korea, just a few hours outside Seoul. And we have manufacturing in Singapore and Cheonan, South Korea and then we have, let's say, a more fundamental research in both Helsinki, Finland and Leuven, Belgium. And then the orange dots that complete the rest of the picture, those are other locations where we also are active, this is more sales and service facilities. _____

So looking at how the industry evolved in which we operate in two thousand seventeen. And that industry - we define it because we are an equipment company - we always define it as the wafer fab equipment market, the WFE market. And the WFE market was up strongly in two thousand seventeen, well over thirty percent according to Gartner which is one of the very respected market research firms. And as you can see in the bar chart most of the growth came from the orange part which is the memory part and that accounted for both DRAM and 3D NAND. Memory devices were fueled by high demand which was well above available supply capacity also driving prices up. This undersupply environment drove more new investments in memory fabs. The equipment market for logic and foundry, which is the grey part on the slide, was also reasonably positive in two thousand seventeen. Across a wide range of technology nodes, so not only in the advanced nodes. Top foundry customers were investing in initial seven nanometer node tools but also some amount

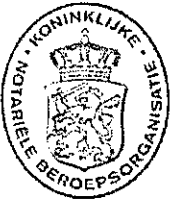


for prior nodes, so sixteen and even twenty-eight nanometer node. And the advanced logic segment was still driven by mostly forty nanometer, so not advanced logic, no significant investments last year in ten nanometer yet.

Alright, so okay, the former slide showed the WFE market by device type, by industry segment, memory, logic, foundry but this slide shows an overview of that same total amount of spending in WFE market by equipment segment. The chart shows the relative size of the major categories. So you see lithography in which ASML is active, etch and clean. And then ASMI is focused on the twelve billion, the twelve point three billion part of deposition which represented about twenty-four percent of the total WFE market in two thousand seventeen.

So let's now look at ASM's product performance in the WFE market in two thousand seventeen. As previously noted our product focus is on serving the deposition equipment market, not on litho, not on etch and clean; we are a deposition focused equipment company. And within the deposition space we are a leader in the ALD segment, Atomic Layer Deposition. We also have developed additional focus over the last couple of years on other deposition segments, such as Epitaxy, PECVD and Vertical Furnace. Again we have been active in those areas for a long time but we increased our focus in a smart way in all of these three areas when we spent considerable effort and investment in two thousand seventeen to more broadly serve these markets which we will highlight in the coming slides. As we showed earlier, equipment market was up strongly in two thousand seventeen and the major growth driver was memory. Within that overall market space ASM's revenue was up twenty-five percent in two thousand seventeen. Our business benefitted from the recovery of the single wafer ALD market which, as you may recall, was weak in two thousand sixteen and this recovery was especially driven by strong growth in 3D NAND. And we are also pleased with, besides ALD, our strong growth in Epitaxy where a key win for our new Intrepid tool at a leading foundry customer was achieved. I will get back to that on a later slide. And further broadening was realized with strong PECVD growth driven by 3D NAND. And by the way, what you see here on the picture is a part of an XPA platform which is used for PEALD and PECVD. It is part of the XPA platform wafer handling chamber. Basically, the wafers are being handled as they come from the operator and when they are handled before they go into the reactor chamber where the real deposition process takes place. Maybe a few later animations which will provide you a little bit more color on that. So our business for 3D NAND across our product lines increased substantially this past year, leading to a solid double digit percentage of our total sales for the company. Furthermore we strengthened our investment in many R&D engagements with key customers which are focused on future nodes.

Okay, a few pictures. These pictures are selected by marketing, not by me. So I would like to say that upfront, but we used these pictures because we are proud of the customer achievements that took place in two thousand seventeen. And so we are very proud to report here that Intel recognized ASM in two thousand seventeen with their prestigious Preferred Quality Supplier award for the second time in our history and the criteria that Intel as a logic leader in the world uses for this award are very stringent. So it is a great honor for us and reflects achievements across the entire



company. And again it reflects achievements and those achievements are not only in technology but also in terms of operational execution. They also not only look at the technology from their suppliers but also how excellent they are executing in the field in the high volume fabs. TSMC is of course another extremely important customer. They recognized ASM in two thousand seventeen with their Excellent Performance award for the second year in a row. _____

Now let's take a closer look after you now have reviewed the industry and the more general highlights, the general achievements of the company in two thousand seventeen. Let's take a closer look at our products and technology which helped us earn these awards. And we have included several video animations today that we trust will give you a better understanding besides, just let's say, boring PowerPoint slides. First, let's take a closer look at ALD with a short animation. I trust it will provide you a little bit more color. _____

(Video): _____

(Voice over video) Manufacturing billions of nanoscopic transistors on a single chip requires astonishing precision. And this is where Atomic Layer Deposition comes in. ALD allows us to deposit thin conducting and isolating films atom by atom on silicon wafers. It is this atomic skill control that enables us to use innovative materials that couldn't be considered before and develop chips using 3D structures which are vital to the future of electronics. As leader in this advanced technology ASM plays a key role in creating the chips of tomorrow. The building and connecting complicated 3D structures involves depositing perfectly uniformed films to every part of the structure. Whether it is for FINs to redirect the transistor's current or stacking more memory cells, the highest deposition quality is needed. Using the third dimension means our customers are able to save even more of the silicon wafers surface area while boosting performance. _____

(Del Prado) As noted on one of the previous slides the single wafer ALD market improved in two thousand seventeen again after a weak year for the single wafer ALD market in sixteen. As our strongest product segment is ASM's ALD revenue benefitted and accounted for over fifty percent of our equipment sales. And as our logic and foundry customers continue their relentless drive to stay on Moore's Law we benefit from the need for more ALD process steps to achieve each new technology node. For example the ALD Served Available Market more than doubled going from fourteen nanometer to the seven nanometer node that we are in high volume now for the foundry segment. Moore's Law - just to refresh your memory on Moore's Law - states that the number of transistors in an integrated circuit will double approximately every two years and the cost per transistor will reduce by half over the same timeframe. So you can imagine how much pressure that puts not only on our customers but also on the equipment supply chain like ASM to enable that, to make that happen. And only staying on Moore's Law accommodates society to release every year you know new end consumer products that for you seem pretty logical that they show up but there is a whole supply chain behind that that makes that happen. And we ASM, we view ourselves as an enabling equipment supplier in that supply chain. Not a me too supplier, an enabling supplier. So for both logic and memory devices we continue our R&D efforts to increase the number of applications that we can serve to increase our



Served Available Market. So that is what this bullet addresses and also we see the ALD market growth continuing over the long-term, driven by the fundamental benefits of the ALD technology. And in the photos, yeah it's probably a little tough to see ... but I still would like to, because we are proud of our product, I would like to tell you a little bit more. So the Pulsar product here on the upper left is the industry standard ALD tool for the most advanced transistor high-k gate dielectrics in the world. So basically the hard dielectric layer of the transistor is made with this ASM tool around the world, the Pulsar XP. _____

And then another famous product of the company is the so-called EmerALD for advanced-node transistor metal gate layers. So that is what this product does. And then here the XP8, that is a leading tool for so-called spacer defined multi patterning and other dielectric films. Our ALD business for multiple patterning continues to be an important part of our business. Many of you have heard about spacer defined double patterning application, so we thought you might like to get a little better understanding on just one application. We chose multiple patterning as one ALD application to show you in an animation what does it really do, how does it really work. So let us take a look. _____

(Video): _____

(Voice over video) Spacer defined double patterning is a technique that can reduce device dimensions and it does that by extending the use of existing lithography postponing the need for new lithography technologies. Here is how it works. First photoresist a light sensitive coating is deposited on the wafer. Then the pattern is created on the photoresist using existing lithography equipment. Our XP8 PEALD plasma enhanced atomic layer deposition tool then carries out a resist trimming step narrowing and smoothing the photoresist. Next the XP8 PEALD tool uses a low temperature process to deposit a silicon dioxide spacer conformally on the photoresist. Conformally means having the same thickness on all surfaces, a fundamental benefit of ALD. The silicon dioxide spacers are then isolated by a vertical etching and the photoresist material is removed. The pattern is now defined by the spacers. The pitch dimension, the distance between the rectangles is half the usual width which means that double the number of patterns fit in the same area helping to reduce device dimensions. _____

(Del Prado) Okay, so we addressed now our number one product, which was ALD. So let's now take a look at our Epitaxy. The standard of our Epitaxy product. In July two thousand seventeen we launched the new Intrepid ES Epitaxy tool. After a focused R&D effort. The Intrepid ES has demonstrated competitive advantages in both on wafer performance and productivity. This capability enables us to now address the broader mainstream Epi market. Let me explain that a little bit more. So far we addressed the Epi market in the analogue power market. That's what we had been focused on till the beginning of two thousand seventeen which was roughly about a hundred million US dollar of the total seven hundred million US dollar Epi market. So the remainder of that seven hundred million outside the hundred million is the so-called mainstream CMOS Epi market. And through the win at the leading foundry we basically entered a part of that bigger seven hundred-million-dollar market. So we intend to basically gradually grow our penetration in that broader market. So



the Epi market is estimated to grow in the coming years. The largest part of the Epi market currently is for logic and foundry advanced-node devices but Epi is also being used in 3D NAND and in the near future we expect that Epi steps for logic/foundry are likely to increase in future nodes and Epi is also expected to see a future use in DRAM. And with a win at a key foundry customer that I spoke shortly earlier, Intrepid contributed to our doubling of Epi sales in two thousand seventeen and we are focused on continuing to grow our new Epi engagement in HVM, so in high-volume manufacturing in the coming years. As Epitaxy is now new for many of you we decided to share a visual explanation of the Epi process in the Intrepid ES tool. I would like to emphasize before the video starts that at the start and at the end of the video you will see, like this and like this, the cold coated Epi chamber body. So it is really a gold coated chamber body to optimize the Epi process in the reactor at very high temperatures. So let us take a look. _____

(Video): _____

(Voice over video) In two thousand seventeen we launched the Intrepid ES our new Epitaxy tool. Epitaxy is a way of depositing extremely pure crystalline silicon-based layers on a wafer. These pure layers are critical for a semiconductor device performance. How does it work? The reactor within the Intrepid ES uses a bank of lamps to rapidly heat the wafer to a precise temperature. Gas then flows into the low-volume cords reaction chamber. When it passes across the hot surface of the wafer chemical reactions grow a film of crystalline layers. The Intrepid ES features closed looped temperature control of both the wafer and the cords reactor surface. This is important because a stable temperature is critical for Epitaxy process control and it is a key differentiator for the Intrepid ES. _____

When the target wafer temperature is reached the lamps maintain that precise temperature throughout the entire process. Because the Intrepid ES also controls the cord's reactor temperature. It can minimize any undesired deposition on the chamber which extends reactor performance life between cleans and further reduces cost of ownership. The result is a precise and uniform deposition which means wafer to wafer repeatability. So Intrepid ES is advanced closed looped process control, makes the Epitaxy process more stable in volume production, delivering higher productivity and lower costs and competing systems. _____

(Del Prado) Another product line, as you know, is PECVD plasma enhanced CVD. Also plasma CVD had a good year in two thousand seventeen. We maintained focus on selected applications in logic/foundry such as low-k and we want new business for 3D NAND at a key customer. The result was nearly tripling of PECVD sales, coming from a relatively low base. The photo shows the XP8 tool and the XP8 uses DCMs, so it is dual chamber modules enabling very high productivity with eight chambers integrated in a small footprint. And so the way you should imagine it, in the middle, so behind these blue boxes, this is two chambers, two chambers, two chambers, two chambers, so four times two. There are eight chambers in almost a circle and then in between there is a wafer handling chamber. And here the wafers come from the operator in the fab. This is all clean room, which is cleaner than the surgery room of a hospital and in terms of particles, in terms of "stofdeeltjes". The wafers are entered here and then they go through the wafer handling chamber and then they are



prepared to go into these eight reactors. And then they come out and they go back to the operator. So that is a little bit how it works. _____

Ok, so then last but not least, definitely not least, our vertical furnace product line. We continue to address the vertical furnace market with a niche strategy that includes serving selected key customers, including for advanced logic applications and relatively small but important and growing market segment such as in analogue and power. In particular More-than-Moore applications are fast growing and we have a fairly good competitive position there. So financial highlights, non-financial highlights, business environment and achievements in two thousand seventeen, those three chapters we finalize now. _____

So let's now take a look at the final chapter and review the key industry trends that are ongoing at this moment in time and how that impacts ASM's outlook for this year. We talked about Moore's Law a little bit on the ALD slide but for about fifty years now the industry technology roadmap has followed Moore's Law to go to more transistors on the same footprint and at lower cost. Following Moore's Law has delivered higher performance at lower cost, making possible the incredible electronic products that we use every day in our society today. And this fundamental driver is still an important component of our customers' roadmaps for the advanced technology needed to make ten nanometer, seven nanometer and future node devices. ASM's deposition tools continue to help enable each new technology node. So semiconductor chip sales, that you see on the upper part of the slide. So we are now switching briefly from semiconductor equipment to semiconductor, our customers, their sales grew strongly by over twenty percent in two thousand seventeen, driven by high memory ASPs, average selling prices, and the growth is forecasted to continue at a healthy rate in two thousand eighteen. The current forecast is about twelve percent by Gartner for this year for our customers. So this plot shows semiconductor revenues and forecast growth rates for key application market drivers. So you can see at the bottom here that traditional PCs are actually declining while mobile PCs are growing well although still are relatively smaller segments. So you see that we now are adding a few other categories, white, red and orange, so you can see that the semiconductor and market for smartphones is very, very large but the long-term growth rate is also slowing, at least in this forecast by Gartner. So now we add the next category, category of servers, industrial, electronic, automotive, solid state drives. Here you see the compound annual growth rate. That is the average percentage of growth between two thousand seventeen and two thousand twenty-two. We are seeing here a very strong growth rate for solid state drives, servers, automotive and industrial applications which is believed to provide strong fundamentals for the semiconductor market on average over a significant number of years to come. _____

Okay, with this chart we are looking at the wafer fab equipment market forecast. So now we are switching again from the semiconductor market, our customers to the wafer fab equipment market, which is the arena we operate in now. With this chart we are looking at the wafer fab equipment market forecast segmented by technology node. You see here that the more advanced nodes, ten nanometer and beyond are the blue part here. The outlook for two thousand eighteen is again a growth here about six percent plus six percent according to Gartner. And the grey forty-five



nanometer ... the forty-five nanometer ... which seems an older node, includes primarily equipment for 3D NAND; while it may seem counterintuitive that a relatively larger line width node, so an 'older' relatively 'older' node, older between quotes. That that makes up such a large part of the market, it is because 3D NAND devices primarily scale upwards, not lateral as in logic and DRAM. So the technology requirements in 3D NAND are different from logic, foundry and DRAM. And Gartner's preliminary forecast for two thousand nineteen - as you can see this is the top of the graph and it goes down here - so their preliminary forecast for two thousand nineteen is going down. And it is too early for us to confirm that trend. Regardless of whether they are right on that trend, Gartner's underlying assumptions are positive in that spending is expected to be up for the advanced nodes, so for the blue parts and the relative contribution of logic/foundry, so of the logic/foundry segment versus memory is expected to be up also. So, and finally, we touched on it already briefly earlier, the forecasted growth of the most advanced logic/foundry nodes, ten, seven and five nanometer is reflected in the blue segments for two thousand nineteen up to including two thousand and twenty-one.

Okay, on this slide - we're almost at the end of the presentation - let's take a look at first on the left-hand side the industry segment trends that we foresee in two thousand eighteen and then on the right-hand side some key ASM business achievements. By the way in the background, I am talking here as a proud ASM employee here, you see in the background vague, you see pictures that were made by corporate marketing in Singapore in December at our manufacturing facility, in the clean room environment - which again is cleaner than the surgery room of a hospital in terms of particles - where you see that the XP8 DCMs were being built. And you see all people in clean rooms ... you know hats on, gloves on, suits on and even the shoes. Everything is protected, not to bring particles into the clean room. That is where they are being assembled one by one and tested in the Singapore facility.

So, we are now seeing - if we look at the industry trends - we are seeing a new DRAM capacity edition this year, leading to more tool sales compared to the past periods of technology transfers, when customers could often reuse existing SDDP related deposition tools. Logic is forecasted to be up year-on-year. Foundry year-on-year is expected to be flat to slightly down is our current visibility. With investments still in seven nanometer ramp and the important initial five nanometer tool investments also taking place towards especially the second half of the year. We have seen levelling off of 3D NAND spending this year as the supply and demand are more in balance compared to last year.

So now let us look at ASM's business initiatives. China is so far a strong market driven by both domestic and foreign owned fab investments and we anticipate also ... we anticipate ... doubling our China sales versus two thousand seventeen, coming from a low base but it is still doubling. The More-than-Moore market is strong this year, driven by a wide range of factors including smartphones, IoT and analogue devices etcetera. We address this market with a wide range of products including for two hundred millimeter wafer size equipment and we will continue R&D investments in two thousand eighteen with a focus on broadening the applications which we can address, especially in ALD and Epi. So basically, we are working on expanding our



Served Available Market in the deposition space. And we are investing in new manufacturing capacity, as we touched on before in the non-financial highlights chapter, a new manufacturing capacity in Korea and Singapore to meet anticipated long-term business growth for the company. _____

Okay, this is actually the last slide. The slide shows the financial outlook as we earlier communicated as part of our Q1 press release that we sent out towards the end of April and as you can see for Q2 we expect sales between two hundred and two hundred thirty million or intake between one hundred sixty and two hundred million and with the visibility we had at the end of April. We clearly stated for two thousand eighteen we aimed to outgrow the wafer fab equipment market under the assumption that the wafer fab equipment market on average will increase with a high single digit percentage. _____

So, with that I would like to briefly summarize with some concluding remarks. Looking back at two thousand seventeen our financial results show significant improvement. We made important strategic progress in a number of areas such as with the successful launch of our new Epi tool. And seeding efforts also new ALD applications. We invested in the further facility expansion of our company: Singapore, Korea. We reduced our shareholding in ASMPT from thirty-nine to twenty-five percent in a next step to drive long-term value creation. We substantially increased the return of cash to our shareholders and looking forward we believe ASM is well positioned for further growth and with that we would like to now close this presentation with some reflection as we recently marked: the fifty-year anniversary of ASMI in March of this year. This is a big anniversary year for the company and we had some events already earlier in the year for all employees around the world, each in their own location. As you know the company was founded by our late founder, Arthur del Prado, and its success owes everything to his vision and drive fifty years ago when he started the company. ASMI has a proud history of driving innovation vital to the development and success of the semiconductor industry. And I would like to thank our employees, our customers and our investors for all their contributions to our success. Thank you very much. I am not applauding for me but for you. Let us make that clear. Now we have a closing video that just is a small tribute to the fifty years. _____

(Video): _____

(Voice over video) Fifty years ago in March nineteen sixty-eight Arthur del Prado established ASMI. His strategic vision with a long-term focus laid the foundations both for our future growth and our lasting influence on the semiconductor equipment industry, turning us into an innovation leader. Innovations sets us apart from the rest. It enables our customers to deliver the next generation chips needed to implement the latest technologies. It leads to positive returns for our investors. It creates many benefits across society and it opens the doors to tomorrow's possibilities. ASMI, we are just beginning. _____

(Lobbezoo) Dank je wel Chuck voor deze uitvoerige en zeer interessante presentatie. Ik zou nu de vloer willen openen voor degene die naar aanleiding van de presentatie vragen heeft. Gaarne uw naam noemen en wie u eventueel vertegenwoordigt. _____



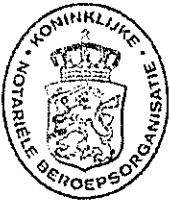
(Scholtens) Dank u wel voor alle informatie. Wat ik me nou afvroeg is hoe de positie van ASM is ten opzichte van zijn belangrijkste concurrenten? Daar hebben we niet veel over gehoord. Kunt u daar wat meer over zeggen? _____

(Lobbezoo) Ja, Chuck, waarschijnlijk wil jij hier iets over zeggen? _____

(Del Prado) Hoe onze positie is ten opzichte van onze concurrenten, daar moet je eigenlijk per product doorheen gaan en laten we dan beginnen met furnace, vertical furnace. Daar hebben we al eigenlijk jarenlang een niche-strategie gevolgd, heel bewust, waarbij we dus een beperkt aantal applicaties focussen en een beperkt aantal klanten en het grootste deel van de markt zit bij Tokio Lexmark en Hitachi Kokusai. Maar we hebben daar een heel gerichte strategie gevolgd en daar zijn we gewoon heel succesvol in geweest met een gezonde EBIT-marge en een gezonde cashflow en wat we nu proberen duidelijk te maken in de presentatie is dat we eigenlijk onze niche-strategie iets aan het verbreden zijn door op een slimme manier onze producten te configureren en dat we toch in, bijvoorbeeld More-than-Moore markets, dat we een opportunity zien om onze positie te versterken in vertical furnace. Dus we zullen nog steeds een niche-strategie volgen maar we zullen een aantal gebieden in de markt daaraan toevoegen waardoor wij gewoon onze Topline daar denken te kunnen groeien in de komende jaren en dat gebeurt eigenlijk dit jaar al. _____

Dan PECVD. Ook daar hebben we een niche-strategie gevolgd. We zijn daar nummer drie maar met twee heel grote concurrenten die eigenlijk het grootste deel van die markt pakken want eigenlijk is die PECVD-markt door vooral ook, het was eigenlijk een redelijk stabiele markt, redelijk stabiele technologie, maar door de 3D NAND markt is het 3D NAND segment is die PECVD markt ineens toch behoorlijk gaan groeien en is die nu bijna vier miljard, tussen drie en vier miljard, tegen de vier miljard in omzet. U kunt zich voorstellen dat als wij daar één, twee procent marktaandeel winnen waar de concurrent misschien nauwelijks iets van merkt is dat wel tachtig miljoen. En op onze topline is dat significant. Dus wat we in de presentatie hebben laten zien dat we dus met één nieuwe klant en een nieuwe applicatie in 3D NAND al zijn gaan uitbreiden. Dus nogmaals, het zal een niche-strategie blijven, we willen realistisch blijven in dat deel van de markt maar dat geeft ons, kan ons enorme groeimogelijkheden bieden voor dat deel van de markt. _____

Dus we hebben vertical furnace PECVD gehad. Dan in ALD hebben ten opzichte van, voorzitter daar besteed ik iets meer aandacht aan, daar hebben we afgelopen jaar wat marktaandeel verloren. We zijn in het marktaandeel wat naar beneden gegaan, volgens Gartner is dat dan ongeveer, volgens VLSI is het tien, nee negen procent, volgens Gartner is het tien procent. Wij acknowledge dat ons marktaandeel iets naar beneden is gegaan maar niet zo sterk als zij uitgerekend hebben. Maar dat heeft naar onze mening heel sterk te maken met de dynamiek tussen de verschillende industrie-segmenten. Want als je kijkt bijvoorbeeld ... we hebben de sterkste positie in logic/foundry en op het moment dat logic/foundry het in de industrie in een jaar het sterkste doet van allemaal dan is dat favourable voor ons. Op het moment dat memory het relatief goed doet, zoals afgelopen twee jaar 3D NAND en D-RAM, daar ook hebben we een decent market share maar niet zo goed als in logic/foundry en we hebben ook vooralsnog gekozen om daar in bepaalde segmenten niet actief te zijn. Dat was tot twee/drie jaar geleden. Dus daarom is ons marktaandeel daar iets lager.



Maar we hebben in de presentatie aangegeven dat we precies om die reden heel erg gefocust zijn om onze Served Available Market, dus om dat deel van de markt ook in memory wat we niet adresseren op dit moment, om daar delen uit te kiezen waar we nu wel achteraan gaan. Daar zijn we sinds twee/drie jaar geleden in gaan investeren en daar verwachten we een hoop van in de komende jaren. Dus ook dat onze ALD-positie daardoor in memory dat we meer applicaties zullen weten te adresseren en dat we in logic/foundry die sterke positie houden en dan zal een beetje afhankelijk van hoe een industriesegment het doet in een bepaald jaar, een beetje bepalen hoe binnen een twaalf maanden window wij het in die ALD-markt doen. Maar we zien enorme opportuniteiten in ALD voor de komende jaren voor de company en we hebben ook nog steeds met de company in ALD het breedste productensegment van allemaal. Dus dat alles bij elkaar gecombineerd nogmaals ... ALD is onze opportunity om onze Served Available Market te vergroten en we hebben enorme opportuniteiten in logic/foundry, gaan daar naar de nieuwe technology nodes om daar nog ons share of wallet, dus dat deel wat de klanten uit willen geven aan ons om dat te vergroten en in memory willen we dus onze Served Available Market ook vergroten in ALD en daarbuiten en dat hebben we eigenlijk in de afgelopen jaarvergaderingen hebben we dat minder kunnen zeggen dat we opportuniteiten zien in PECVD Furnace and last but not least Epi. We hebben in Epi laten zien dat we tot voor kort alleen maar honderd miljoen van die markt adresseerden van die zeventienhonderd miljoen markt en dat we nu eigenlijk een heel belangrijke stap hebben gemaakt om de nummer één in de markt, Applied Materials, een duwtje te geven in de foundry markt met een eerste applicatie die we in zeven nanometer gewonnen hebben begin vorig jaar. Dat geeft een beetje kleur, mijnheer Scholtens, hoe wij in de competitive landscape op dit moment opereren. _____

(Lobbezoo) Oké, ik zag zojuist daar ook een vraag. _____

(Verwer) Mijn naam is Verwer en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters plus individuele aandeelhouders die ons gemachtigd hebben, samen goed voor achtentwintig duizend tweehonderd zesentwintig aandelen. Allereerst viel mij op tijdens het lezen van het jaarverslag dat procentueel de afhankelijkheid van de tien grootste klanten toeneemt. Kunt u aangeven wat de achtergrond is van deze trend en wat voor invloed u daarop hebt? Verder zou ik graag willen weten in hoeverre de verkoop van een deel van het belang in ASMPT tot stand gekomen is onder druk van de aandeelhouders? Wat mij verder opviel in het jaarverslag was dat bij de milieudoelstellingen de CO₂-uitstoot en het waterverbruik worden afgezet tegen de R&D-uitgave en ik kon dat niet direct plaatsen, dus ik vroeg me af waarom dat niet bijvoorbeeld tegen de omzet is afgezet omdat dat mij in eerste instantie logischer leek. _____

(Del Prado) Kunt u die laatste vraag nog even herhalen? _____

(Verwer) Ja, de milieudoelstellingen, daarin wordt de CO₂-uitstoot en het waterverbruik afgezet tegen de R&D-uitgave en mijn vraag is: kunt u uitleggen waarom u daarvoor gekozen hebt? Want als ik als leek zou zeggen: wat is het meest logische cijfer om het tegen af te zetten dan zou ik zeggen dat is de omzet. En dan mijn voorlopige laatste vraag. Kunt u aangeven wat de laatste stand van zaken is in het octrooiconflict met Hitachi Kokusai. _____

(Lobbezoo) Oké. _____



(Del Prado) De laatste over Kokusai? _____

(Lobbezoo) Octrooi, de stand van zaken over de IP met Kokusai Hitachi. _____

(Del Prado) Update. _____

(Lobbezoo) Oké, dat waren als ik goed begreep vier vragen. De eerste vraag is ten aanzien van de klanten en wat voor invloed we daar eventueel op kunnen hebben. U weet natuurlijk dat de concentratie in de halfgeleiderindustrie al jarenlang zeer sterk aan het toenemen is en dat ook de nieuwste technologieën heel kostbaar en moeilijk zijn om te implementeren. Maar ik denk dat Chuck daarop nog wel een meer uitvoerig antwoord geeft. _____

(Van Bommel) Laat mij er iets over zeggen. Ik denk dat het beste te illustreren is door een beeld te geven hoe de investeringen liggen in deze industrie. Dus de top drie in de industrie is ongeveer goed voor vijftig procent van de uitgaven en de top tien is ongeveer goed voor tachtig procent van de uitgaven. Dat is dus wat Jan (Lobbezoo) net ook al aangaf. Dat is een hele sterke concentratie van wie die uitgaven doen, dus ja ... ik denk dat het alleen maar aangeeft dat wij die hele brede basis uit aan het bouwen zijn die zo essentieel is ook om mee te groeien met die industrie. _____

(Lobbezoo) Oké, dan de tweede vraag ten aanzien van de verkoop van de ASMPT aandelen. _____

(Del Prado) Ja, uw vraag is of dat onder druk van de aandeelhouders is geweest. Nou, ik kan u verzekeren, wij luisteren heel goed naar aandeelhouders. Wij nemen de aandeelhouders heel serieus dat moet u weten - u volgt ons al jaren en velen van u in de zaal - maar deze discussie speelt al sinds tweeduizend zes. Dus we hebben er goed naar geluisterd. Maar u kunt, wetende dat die discussie al vanaf tweeduizend zes plaatsvindt, concluderen dat wij uw advies, of advies van sommigen meer dan van anderen, zeer ter harte hebben genomen en dat we toch ons eigen moment hebben bepaald om bepaalde dingen te doen. En zo is het en niet anders. En allemaal met het doel om long term value creation te bereiken voor aandeelhouders en andere stakeholders van ASMI. Dus dat is het antwoord op die vraag. _____

(Lobbezoo) En dan de relatie milieu en R&D. _____

(Del Prado) Ja, misschien dat het goed is om na de vergadering of in de weken of maanden daarna hierover van gedachten te wisselen. Wij waren van mening tot op dit moment met het inzicht dat wij hebben dat het heel logisch is om een relatie te leggen tussen CO2-uitstoot en de R&D-uitgaven omdat dat zo'n primaire driver is voor dit bedrijf. Dat zou natuurlijk voor andere bedrijven weer anders kunnen liggen. Dus daarom vonden wij dat een hele logische relatie maar we staan open voor uw suggesties buiten deze meeting in dat opzicht. Dat was het. _____

(Lobbezoo) En dan de laatste vraag ten aanzien van het octrooiconflict. Peter kun jij?

(Van Bommel) Ja, laten we even teruggaan naar wat er gebeurd is. We hebben sinds tweeduizend zes een license agreement gehad met Hitachi Kokusai. Die is verlengd. Die is laatstelijk verlengd in tweeduizend twaalf en zou weer verlengd moeten zijn eind tweeduizend zeventien. We zijn toen tot de constatering gekomen dat een aantal gegevens die van belang waren voor ons ... die door hen verstrekt zouden moeten worden ... dat die niet helemaal verstrekt zijn, dus zij hebben zich niet helemaal gehouden aan de zaak zoals we die afgesproken hadden in onze agreement. Op basis daarvan hebben wij een arbitragezaak opgestart in augustus afgelopen jaar. Dat leidt



er natuurlijk toe dat er voor ons geen enkele reden was om een verdere verlenging te gaan doen van verdere royalty-contracten met hen. Dat heeft ertoe geleid dat wij eind november ook een rechtszaak gestart zijn in Amerika waarin wij hen aangeklaagd hebben op het feit dat zij inbreuk maken op onze patenten. Op het moment dat je weet dat je zo'n rechtszaak start, dan weet je ook dat die andere partij dat heel snel begrijpt en het is in deze industrie heel gebruikelijk dat zij dan ook een tegenzaak brengen bij die rechter. Dus dat hebben ze ook gedaan. Dus ze zijn niet veel later dan dat wij onze zaak gefiled hebben in Amerika zijn zij ook met een rechtszaak tegen ons begonnen. Die hebben ze ook nog bij een andere rechter ook neergelegd in Amerika een paar maanden later. Voor ons is ALD-technologie de kern voor het hele gebeuren. Wij denken dat wij een ontzettend sterke positie hebben in die rechtszaken en wij zullen daarvoor vechten tot aan de laatste snik om het zomaar eens te zeggen. Veel meer kunnen we er op dit moment niet over zeggen. Het is onder de rechter en onder de arbitragecommissie en zo gauw als er wat meer duidelijkheid over is, zullen we zeker daarover naar buiten treden. _____

(Verwer) Dank u wel tot zover. Ik neem dat u mijn vraag over de jaarrekening het liefst voor punt 5 bewaart? _____

(Lobbezoo) Ja. _____

(Verwer) Dank u wel. _____

(Lobbezoo) Zijn er nog verdere vragen? Ik zie daar een hand omhoog gaan. _____

(Klaassens) Goedemiddag mijnheer de voorzitter, mijn naam is Stefanie Klaassens namens de VBDO, de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling. Ik had drie vragen. _____

De eerste over het kopje Milieu. Mijn collega van de VEB haalde het al even aan, daar staan de broeikasgassen, het waterverbruik en het afval genoemd. U heeft daarvoor doelstellingen tot twintigtwintig vastgesteld. Die heeft u wat betreft waterverbruik en broeikasgassen al gehaald. In uw presentatie net noemt u dat u graag wilt blijven verbeteren maar in het jaarverslag staat dat u dat juist niet wilt doen. Kunt u aangeven waarom u sit back and relaxed bent op dat gebied? De tweede vraag gaat over de supply chain ... de social supply chain. ASMI geeft aan in zijn jaarverslag dat het zich verantwoordelijk voelt dat zaken goed op orde zijn in de supply chain en dat wil de VBDO ook graag. Maar wij zouden graag zien dat leefbaar loon ook wordt meegenomen bij de supply chain. Ik ga ervan uit dat alle werknemers van ASMI een leefbaar loon krijgen, dat wil zeggen dat je voldoende hebt voor voeding, onderdak, kleding en scholing. Maar krijgen alle werknemers van uw material suppliers ook een leefbaar loon? _____

En ik wilde u nog vragen ... wat heeft u nodig om het begrip leefbaar loon - in het Engels living wage - mee te nemen in de Global Employment Standards en in de supplier Code of Conduct? _____

Dan kom ik bij mijn laatste vraag. Die gaat over de SDGs, de Sustainable Goals van de VN (Verenigde Naties), en die zijn geschreven omdat we in twintigvijftig klimaatneutraal willen zijn en de huidige programma's van overheden en bedrijven zijn zo dat we dat niet gaan halen. Dan halen we geen klimaatneutraal ondernemen, dan halen we niet de beperkte opwarming van de aarde. VBDO adviseert dan ook om niet de SDGs te plakken aan uw huidige duurzaamheidsbeleid maar om de SDGs te nemen



als een leidraad om de bedrijfsvoering tegen af te zetten en om te gaan kijken of nieuw beleid nodig is en we willen u dan ook vragen om de volgende stap - u heeft dit jaar de SDGs erkend - om de volgende stap te nemen; de SDGs te omarmen, af te zetten tegen uw bedrijfsvoering, nieuw beleid waar nodig te formuleren en smart targets daarvoor vast te stellen. Dat waren mijn vragen. _____

(Lobbezoo) Oké, dank u. Ik zou graag Chuck willen vragen om een en ander te beantwoorden. _____

(Del Prado) Laat ik beginnen met sit back and relax. Ik kan mij niet voorstellen dat dat letterlijk bedoeld is. Als we kijken naar de historie van de company tweeduizend dertien eerste CR-sector in opened web, in tweeduizend veertien een CR-chapter in het annual report, tweeduizend vijftien eerste CR-rapport, tweeduizend zestien tweede CR-rapport met een material matrix, tweeduizend zeventien integrated reporting CR; en dat is niet sit back and relax. Zo ervaren wij dat niet en zo benaderen wij dat ook niet in de onderneming. Maar ik ga er ook vanuit dat u dat niet letterlijk bedoelde. Maar ik wilde het toch even zeggen. _____

Ten aanzien van het punt dat u aanhaalt ten aanzien van natuurlijk kapitaal. Ja, wij zijn het ermee eens dat - laat ik het zo zeggen - we hebben doelen gesteld voor vijf jaar en aan het begin van die vijf jaar hebben we gezegd: over de hele linie, wat is haalbaar in elk segment? Dan kun je natuurlijk zeggen van ... op het moment dat je in een bepaald segment je niveau voor die vijf jaar gehaald hebt ... nou oké, zullen we het doel weer gaan verleggen? Natuurlijk gaan we daarnaar kijken maar het zijn wel doelstellingen voor vijf jaar waarbij als je op één gebied het gehaald hebt, kun je misschien weer wat meer aandacht geven aan een ander gebied. Dus het is altijd een beetje het verdelen van je aandacht over verschillende gebieden. En zo zijn die doelen vastgesteld. Zo zijn die doelen vastgesteld aan het begin. Dus bijvoorbeeld voor water consumption zou je kunnen zeggen: aan het eind van tweeduizend achttien halen we mogelijk onze target. Ja, dan aan het eind van het jaar zullen we natuurlijk gaan zitten om te kijken oké, is dit het voor die vijf jaar of gaan we een stapje verder? Natuurlijk zullen we daarnaar kijken. Dus ik maak geen commitment dat we verder gaan maar natuurlijk kijken we daarnaar want we hebben een ambitie zoals we dat sinds tweeduizend dertien hebben laten zien die serieus is op dit gebied. Dat over de eerste vraag. _____

Dan de tweede over leefbaar loon. Ja, wij gaan ervan uit dat leefbaar loon, als we kijken naar onze salarissen, binnen onze eigen activiteiten, gaan wij ervan uit dat leefbaar loon binnen onze employment base geen item is. Natuurlijk zou het een item kunnen zijn in de rest van onze supply chain en daar doelt u op. Op dit moment heeft de RBA, dus dat is Responsible Business Alliance, wat een opvolger is van de EICC ... we hebben eigenlijk de RBA als onze supplier Code of Conduct geadopteerd. En op dit moment wordt leefbaar loon niet geadresseerd in die Code of Conduct. Dat zult u weten en wij zien als eerste stap daarom om met hen in gesprek te gaan om te adresseren waarom dat op dit moment niet opgenomen is en of we dat niet kunnen veranderen. En als we daar niet voldoende voortgang mee maken dan zien we het wel als een taak om te kijken of we onze eigen Code of Conduct dan niet zullen moeten aanpassen, los daarvan. Dat is wat wij daarover zouden willen zeggen. _____



En dan uw laatste vraag met betrekking tot de SDGs, Sustainability Development Goals zoals defined by the United Nations, wat er in totaal zeventien zijn. Daar hebben wij er vijf eigenlijk van geselecteerd die van toepassing zijn op onze business. Wij hebben naar ons gevoel voor SDG twaalf, "Responsible consumption and production", en SDG dertien met betrekking tot "Klimaatactie", in ons vijfjaarplan duidelijke environmental goals opgenomen voor Green House Gas, voor waterconsumptie en solid waste reduction maar daar zullen we naar blijven kijken. Naar onze mening hebben we die al meegenomen. Op het moment dat u daar anders naar kijkt dan stel ik voor dat we daar zeker na de vergadering ook via Han Westendorp verder naar kijken of wij daar misschien een blind spot hebben. Dan ten aanzien van SDG acht en negen. Acht is "Decent work and economic growth" en negen is "Industrial innovation and Infrastructure", daar zijn we welwillend om daarnaar te kijken of we daarvoor measurable goals voor zouden kunnen opstellen. Die hebben we inderdaad nu hiervan niet op een manier gerapporteerd dat die voor u herkenbaar zijn - dat ze meetbaar en tijdgebonden zijn - maar we zitten op dit moment nog in een early planning phase. Maar daar willen we zeker naar kijken. En voor SDG vijf, "Gender equality", ja, daar hebben wij wel wat voortgang geboekt sinds tweeduizend veertien. Het percentage vrouwen in de onderneming is iets omhooggegaan en daar zullen we gewoon aan moeten blijven werken om daar een measurable goal voor vast te stellen. Ik wil daar niet, zal ik maar zeggen, valse verwachtingen wekken. Ik weet gewoon dat in alle lagen van onze onderneming daar met meer dan open mind aan gewerkt wordt om die te verhogen maar om daar geforceerd een measurable goal aan te hangen ... ik weet niet of dat zo zinvol is. Maar we zijn heel erg vastberaden om daarover te blijven rapporteren, dat is mijn antwoord voorzitter. _____

(Lobbezoo) Oké, dank je wel Chuck. Als er nog een vraag is? Ja. _____

(Vreeken) Goedemiddag dames en heren, mijn naam is Robert Vreeken van We Connect You, Public Affairs & Investor Relations. ASMI is een van de kroonjuwelen van Nederland, net zoals ASML. Al twintig jaar heb ik beide aandelen en beide aandelen zijn het best performend. Dus ik ben daar heel blij mee. _____

Wat de aandachtspunten zijn ... ik zou het fijn vinden om hier een management summary van het jaarverslag te hebben. Dat is heel prettig want op je iPad een jaarverslag doorploegen, dat lukt toch niet iedereen? _____

Verder is het fijn als ook de notulen, een aantal van twintig, vijftientwintig of vijftig, beschikbaar zijn voor de deelnemers aan deze vergadering. Dat maakt het nog gebruikersvriendelijker en maakt het nog fijner voor de deelnemers aan deze vergadering. Verder is het vrij gebruikelijk - en de heer Van Bommel kan dat bevestigen - dat als je om veertien uur begint met een aandeelhoudersvergadering - en de heer Van Bommel is aanwezig bij KPN - dat de deelnemers dan vooraf een lunch geserveerd krijgen. Want het mooie is dan dat de helft aan het slapen is tijdens de vergadering en er worden minder kritische vragen gesteld en uiteindelijk is dat een hele kostenefficiënte investering. _____

Verder, vorig jaar was het koersdoel volgens ASMI vijftig euro en het koersdoel was volgens ING en Deutsche vorig jaar vijftig euro. Nu zitten we volgens mij rond de vijftig euro en ik ben benieuwd, hoe zeg maar, het bestuur daar tegenaan kijkt? _____



Vorig jaar waren hier ook partijen in de zaal die als koekoeksjongen ASMI op wilden knippen. Ik heb ze dit jaar niet gehoord, ze zijn stil geworden en ik wil graag weten: wat is er gebeurd? _____

Verder qua duurzaamheid. ASMI is top of the bill, Champions League qua IT. En wij hebben in Nederland nog veel meer kroonjuwelen. Eén van de kroonjuwelen ziet u hier ... dat is de WakaWaka. De WakaWaka is je eigen personal solar panel en het mooie daarvan is dat het maar vijf miljard euro kost om één miljard mensen die op dit moment in de wereld geen elektriciteit of licht hebben, om die van licht te voorzien. En hier zit ook een chip in en ASMI kan helpen die chip nog beter en nog sneller te maken. En ASMI kan samen met de andere kroonjuwelen heel snel heel goed helpen om iedereen in de wereld van licht te voorzien. Dus dat hoeft je niet alleen te doen, dat kan ook samen met Shell, met de ING etcetera. Maar ASMI als één van de toppers in Nederland op gebied van IT kan daar veel aan doen. _____

Verder, vorig jaar heb ik begrepen dat qua duurzaamheid ... _____

(Lobbezoo) ... als ik u vragen mag, hoeveel vragen hebt u nog? Want ook gezien de tijd denk ik moet ik u toch verzoeken ... u hebt al volgens mijn aantekeningen vijf vragen gesteld, om u nog een laatste vraag ... _____

(Vreeken) Ik kom tot de laatste vraag. Dat spreekt voor zich; we moeten wel op tijd aan de borrel. Vorig jaar was er één hybride Porsche Cayenne. Tegenwoordig is er een Tesla X en ik vraag mij af hoe snel het nu gaat met de elektrificering binnen ASMI? Tot vijf kilometer is het handig als je personeel op de fiets komt, tot vijftien kilometer op de elektrische fiets, tot vijftientig kilometer op de speedbike ... dan blijven ze bewegen, zijn ze, zeg maar, komen ze fitter aan op het werk en zijn ze productiever ... en mensen die echt van ver weg komen, die kunnen met de elektrische auto aankomen. Dus mijn vraag is, de laatste vraag, hoe gaat u om met de verduurzaming van het wagenpark en de elektrificering van de vehikels? _____

(Lobbezoo) Oké, dank u wel. Dat zijn een aantal vragen. Ik denk dat ik de heer Van Bommel ga vragen een aantal van deze vragen te beantwoorden. _____

Ik wil eigenlijk zelf de vraag beantwoorden over uw WakaWaka-chip. Wij zijn een bedrijf dat semiconductor equipment ontwikkelt, maakt en verkoopt, dus apparatuur waarmee je chips kan maken. Waar u over spreekt is het maken van een chip wat gebeurt door bedrijven als NXP, Qualcomm en een heleboel andere. Dus ik zou u willen verzoeken deze vraag te stellen op de volgende NXP-jaarvergadering of zo. Wij maken geen chips. Dus aan deze WakaWaka-belichtingensissue kunnen wij verder niets doen. _____

(Vreeken) Bij KPN maken ze ook geen chips maar alle werknemers van KPN krijgen wel een WakaWaka in hun kerstpakket. _____

(Lobbezoo) Oké. Wij hebben nu de vergadering van ASMI en niet van KPN. Ik wil Peter vragen om een paar van de vragen te beantwoorden. _____

(Van Bommel) Laat mij een aantal van de vragen proberen te beantwoorden. _____

Allereerst de management summary. We hebben een aantal jaren geleden besloten om geen hard copies meer te maken van het jaarverslag, dat heeft onder andere ook te maken met environmental issues. We hebben daarom gewerkt aan een situatie waarin het jaarverslag toegankelijker werd en dat kunt u ook zien op onze website. U kunt daar het management summary uitprinten of bekijken. U kunt heel makkelijk



delen van het jaarverslag lezen, dus dat is eigenlijk de tegemoetkoming op dat gebeuren. _____

Hetzelfde geldt voor de notulen van de vergadering. Die staan ook keurig op onze website, dus wij denken dat dat vanuit de milieuoptiek - we hebben dat ook van anderen gehoord - verstandig is. _____

Met betrekking tot de lunch vooraf ... ja wij hebben graag wakkere aandeelhouders hier, dus vandaar ... en we staan open voor alle vragen. _____

Het koersdoel van vijftig kan ik me niet herinneren. Ik denk niet dat wij als bedrijf ooit een koersdoel afgeven. Wij geven wel aan dat wij verwachten - en dat hebben we vorig jaar ook gezegd - dat wij vonden dat ons aandeel nog niet juist geprijsd was. Ik denk dat je dat nooit moet vergelijken met een momentopname want er zijn een heel aantal dingen die daarin spelen. Maar wij denken nog steeds dat het koersdoel van ons - de koersrichting - dat die positief benaderd zou moeten worden en ik kan niet instaan voor wat analisten zeggen. Dus als de ING-analisten zeggen: vijftig euro of wat dan ook, dat is hun redenering voor waarom zij denken dat inderdaad ons aandeel - dat moet je zien in de context van toentertijd - ondergewaardeerd is. Dat zijn denk ik de vragen die ik van mijn kant zou willen beantwoorden. _____

(Lobbezoo) Dank je wel Peter. Ik dacht dat hiermee uw vragen beantwoord zijn. Er is er nog één vraag over verkoop van aandelen. _____

(Van Bommel) U refereerde aan de aandeelhouders van vorig jaar ... bepaalde aandeelhouders die bedrijven wilden opknippen. Nou, wij hebben gewoon een dialoog met alle aandeelhouders, inclusief aandeelhouders die hier vorig jaar waren. Misschien dat ze niet allemaal hier vandaag aanwezig zijn maar wij houden gewoon een continue dialoog met die aandeelhouders. In het algemeen hebben we het idee dat behoorlijk wat aandeelhouders tevreden zijn met hoe wij het afgelopen jaar hebben geopereerd. Maar we kunnen niet voor hen gaan spreken. Daar zult u ze zelf voor moeten benaderen. U zou ook niet willen dat wij voor u spreken als anderen dat aan ons zouden vragen. _____

(Lobbezoo) Oké, dank je wel. _____

(Van Bommel) En dan nog de fietsers. We zijn geen lokale onderneming, we zijn natuurlijk een onderneming die over de hele wereld actief is. De fietsers die in Singapore fietsen, in Phoenix fietsen of in Tokio fietsen is misschien wat lastiger ... in Seoul fietsen is ook lastig. Misschien in Almere, wat mogelijk onze kleinste vestiging is in de wereld, ja, daar zouden we naar kunnen kijken en daar zullen we met HR over kunnen praten, maar op het totaal aantal medewerkers is dat eigenlijk een heel klein deel. Maar dank voor uw suggestie want in principe begrijp ik uw redenatie. _____

(Lobbezoo) Dank je wel. Ik zag daar nog een. De heer Burgers. _____

(Burgers) Voorzitter, dank u. Burgers, namens het Add Value Fund. _____

Om te beginnen wil ik u allen feliciteren. Het is natuurlijk een bijzondere dag, de heer Del Prado heeft dat al even aangegeven - vijftig jaar - dat is toch, ja, een felicitatie waard. En ook een felicitatie graag voor de presentatie die heel helder was, ook met een heel mooie view op de achtergrond. Ik heb een klein aantal vragen, ter geruststelling voorzitter. _____

Om te beginnen, toch een zin die ook dit jaar teruggekomen is. U zegt, niet voor de eerste keer, een significant stake in ASMPT is of strategic value to ASMI. Dat was de



afgelopen jaren telkens zo. Toch is die situatie belangrijk veranderd in het afgelopen boekjaar en mijn vraag is: wat is de strekking van deze zin anno tweeduizend achttien? En om dat toch wat dichterbij te trekken, kunnen wij deze zin bijvoorbeeld over vijf jaar nog steeds verwachten? Niemand weet natuurlijk wat de toekomst brengt maar hoe strategisch is PT-stake nu nog steeds. En misschien dat u ook een klein tipje van de sluier kunt oplichten over wat nu vijftiwintig procent heeft, what the next steps will be? Betekent dat dat we verder naar de toekomst toe dat belang gaan verkleinen of zegt u van nou ... dat strategische belang voor ons is zo belangrijk, die vijftiwintig procent is echt the minimum level waar we willen gaan. Daarom is het misschien toch ook goed om dat strategische element nog even toe te lichten. Waar bestaat dat nu precies uit, is dat nog even sterk als vijf jaar geleden? Kortom dat is mijn eerste vraag. _____

De tweede vraag. U heeft het even genoemd, dat er een verdubbeling van sales was in China. Mijn vraag is hoe belangrijk gaat China voor u de komende drie tot vijf jaar worden? Betekent dat er extra investeringen mee gemoeid gaan waarvan we dus wellicht toch het belang nu onderschatten? Dat is een punt dat ik graag zou willen toegelicht zien. _____

Voorzitter, een punt wat ik niet gehoord heb in de presentatie van de heer Del Prado, maar wat wellicht toch aan de orde zou kunnen komen gezien onder andere de nog steeds ruime liquide positie ook na uitkering van het speciale dividend en het reguliere dividend, is acquisities. Is dat iets wat we als vergadering als pro memorie moeten noteren ... van het zou kunnen gebeuren, of is het zo dat het wel degelijk een actieve zaak is die de komende jaren wellicht toch aan de orde zou kunnen komen? Misschien dat u dat punt nog zou kunnen toelichten? _____

Voorzitter een laatste vraag. Een element wat ons als longterm investors belangrijk voorkomt, de omzet in spares and services die op dit moment naar onze beleving ruim twintig procent van de omzet zou moeten zijn. Kunt u daar een toelichting op geven? In de zin van, neemt dat percentage verder toe? Is het van belang gezien de cycliciteit van de sector als extra buffer die de aandeelhouders hier ter plaatse en ook hierbuiten een extra gevoel van comfort zou kunnen geven? _____

Rest mij u te complimenteren met de resultaten en de performance. Dank u. _____

(Lobbezoo) Dank u wel. Ik zou graag Chuck willen vragen om een antwoord te geven op uw eerste drie vragen en dan kan Peter van Bommel nog ingaan op uw vraag over de spares and services. _____

(Del Prado) Ten eerste, dank voor uw vriendelijke woorden ten aanzien van het vijftigjarig bestaan. _____

Ten aanzien van de significant stake en de strategice value. Ja, ik kan mij heel goed voorstellen ... u bent niet de enige die die vraag bij ons neerlegt. Kijk, ik denk dat we hebben laten zien afgelopen jaren dat we heel erg committed zijn om lange termijn value te creëren voor het bedrijf. We hebben vorig jaar als onderdeel van ons strategie planning proces ... review proces, dat regelmatig plaatsvindt ... hebben we toen besloten door een combinatie van de zaken – we hebben aan de ene kant gekeken, wat is de voortgang die Front-end gemaakt heeft bij onze klanten, met onze producten, en welke schaal hebben we daarmee ontwikkeld? Aan de andere kant hebben we heel erg gekeken naar hoe de waardeontwikkeling van het bedrijf het heeft



gedaan de afgelopen paar jaar. Toen hebben we geconcludeerd dat die waardecreatie eigenlijk gewoon twee jaar heeft stilgestaan. Als je keek naar de implied value van Front-end en dat vonden wij niet in verhouding staan tot de waarde van het strategisch belang. Toen hebben wij gezegd, laten we overwegen om een stake sale te doen. Toen hebben we dus vijf procent en negen procent verkocht. Je ziet naar aanleiding daarvan dat de implied value van Front-end honderden miljoenen verder omhoog is gegaan. Dus dat heeft gewerkt en de markt heeft ook geconcludeerd dat die perceived magic dertig procent geen relevantie had voor de onderneming om die stap te nemen. Eigenlijk kunnen we niet veel meer zeggen, mijnheer Burgers, dan dat we op die manier dat stake zullen blijven reviewen. We weten gewoon dat die significant stake - and by the way die significant stake was veertig procent - gedefinieerd veertig procent, een paar jaar ... nog niet zo lang geleden ... dat is nu vijftiwintig procent. Dat zien wij nog steeds als een significant stake. We zullen dat blijven reviewen op die manier. Hoe ontwikkelt Front-end operations zich? Hoe belangrijk blijft dat in representing financial strength for the company in terms of market cap? In terms of balance sheet strength en tegelijkertijd in terms of perceived value voor onze klanten als het gaat om industrial strength? Daar zullen we naar blijven kijken en dat afzetten tegen de waardeontwikkeling van de onderneming. Gaat die snel genoeg en zo zullen we dat gewoon op dezelfde manier blijven doen mijnheer Burgers. Dat is wat we daarover kunnen zeggen. _____

Als het gaat om China, dit jaar gaan we de omzet verdubbelen, komend van een low base, maar tegelijkertijd, we hebben minder geprofiteerd van China dan een aantal van onze concurrenten. Dat heeft gewoon te maken met dat zij in oudere technologie nodes heel veel geïnvesteerd hebben en wij met name in de advanced nodes vanaf twintig nanometer pas beginnen te profiteren, echt beginnen te profiteren. En dat gaat nu komen. Dus daarom hebben wij flink geïnvesteerd in de infrastructuur in China. Het gaat om technologiemenen, commerciële mensen, maintenance mensen in China, sferen, geografie, en je ziet als gevolg daarvan dat eigenlijk elk kwartaal gewoon de lijst van opportuniteiten in China gewoon significant vergroot. En in het verleden was dat een paar opportuniteiten en met name ook in logic/foundry. Je ziet nu een mix all over the place. Niet alleen logic/foundry, memory, More-than-Moore, een heel grote verscheidenheid aan opportuniteiten, dus wij verwachten daar behoorlijk wat van de komende jaren. Nogmaals, we hebben daar behoorlijk in geïnvesteerd. Dus is het belangrijk? Ja zeker. _____

Acquisities, het is onderdeel van onze strategische reviews. Sinds we balance sheet wise een gezonde onderneming zijn en onze producten op orde hebben, hebben we dat altijd heel serieus meegenomen. Technology acquisitions, skill related acquisitions, schaalgrootte gerelateerde acquisities. En ik kan u wel zeggen: we hebben daar gewoon energie ingestoken maar tot op de dag van vandaag nooit ergens positief op geconcludeerd. En dat is gewoon de bottom line. Het blijft onderdeel van ons review-proces dus het staat elke keer serieus op de agenda ook in de reviews met de supervisory board ... altijd een apart chapter in de strategiereviews met collega's hier aan tafel, van de collega's van Peter en mij in de supervisory board waar wij aan rapporteren. Dus ja, het blijft een aandachtspunt maar we hebben tot nu toe geen concrete besluiten daarin genomen. _____



(Van Bommel) Spares and service business. Belangrijke business voor alle wafer fab equipment manufacturers. Vanaf het eerste kwartaal van dit jaar zijn we begonnen ook met het rapporteren over de omzet die wij doen in spares and services. Het is een relatief stabielere business qua omzet natuurlijk dan de equipment business zelf. Dus ook als klanten die op gegeven ogenblik niet nieuwe equipment bestellen dan zullen ze wel doorgaan met het bestellen van onderdelen. De groei komt eigenlijk van de installed base, hoe meer machines dat je eigenlijk in het veld hebt staan hoe meer de vraag zal zijn ook naar die onderdelen. Wij verwachten dat we daar niet veel af zullen wijken van de rest van de industrie en de rest van de industrie zit ergens tussen de twintig en vijftwintig procent. Je hoopt of je verwacht ook dat de equipment business zal gaan stijgen, dus als gevolg daarvan leidt dat ook tot de verdere stijging in absolute termen van de spares and service business. Wat ik al zei, het is meer stabiel kwartaal op kwartaal dan dat je dat bij equipment hebt, dus het zal ook fluctuaties tonen als percentage van de omzet in de individuele kwartalen. Dus wij verwachten dat die als percentage van de totale sales niet echt spectaculair zal gaan stijgen maar dat het wel een gezonde, absolute waarde stijging zal laten zien. _____

(Lobbezoo) Oké, dan wil ik gezien het verloop van de tijd de vergadering de kans geven nog eventueel één persoon een vraag te laten stellen. Ik zie niemand dus dan wil ik gaarne overgaan naar agendapunt 3, de uitvoering van het remuneratiebeleid over twintig zeventien. Daarvoor wil ik gaarne het woord geven aan Martin van Pernis die voorzitter is van onze Nomination and Compensation Committee. _____

Agendapunt 3 – Uitvoering van het Remuneratiebeleid over 2017: _____

(Van Pernis) Dank je wel. U vindt eigenlijk alle gegevens voor dit agendapunt wel in het jaarverslag dat u natuurlijk wel op de website heeft kunnen vinden. U vindt het hele remuneratierapport op de bladzijden vierennegentig tot vijfennegentig en verder vindt u natuurlijk ook de bedragen nog een keer terug in het financiële jaarverslag, althans in de toelichting daarop op bladzijde honderdzevenenveertig en honderdneegenenveertig. U heeft ingestemd in tweeduizend veertien in de AGM met ons beloningssysteem en nog even in herinnering roepen, wij kennen vier componenten. De heren van de Raad van Bestuur kennen een vast basissalaris, zij kennen een variabele component die gebaseerd is op de jaarlijkse performance, dat zijn voor vijfenzeventig procent financiële doelstellingen en vijftwintig procent zijn specials voor dat bijzondere jaar en die verschillen ook voor de CEO en CFO. Verder hebben wij een lange termijnbonus in de vorm van stock options en daar zijn we langzaam overgegaan naar echte aandelen omdat dat ook wel gebruikelijk in de markt is en dan zijn er natuurlijk nog de persoonlijke voorzieningen zoals een auto- en onkostenvergoedingen. Wij vergelijken dat jaarlijks, ondanks het feit dat u daar vier jaar geleden mee ingestemd heeft, met een Peer groep en die bestaat dan uit Nederlandse ondernemingen en internationale ondernemingen omdat wij ons natuurlijk in een heel specifiek veld bewegen. De bedragen zelf kunt u allemaal terugvinden in het jaarverslag. Daar hoeft ik u dus verder geen toelichting op te geven tenzij daar nog vragen over zijn. _____

(Lobbezoo) Ja, u weet dit is een informatiepunt op de agenda maar als er nog iemand is die een vraag heeft nadat die dat gelezen heeft of in het jaarverslag of na de toelichting die Martin (van Pernis) heeft gegeven dan bent u nu in de gelegenheid



eventueel die vraag te stellen. Ik zie dat niemand een vraag heeft. We zijn dus duidelijk geweest daarin en kunnen dus overgaan naar agendapunt 4. _____

Agendapunt 4 – Naleving Corporate Governance Code: _____

(Lobbezoo) Agendapunt 4 is ook een informatieagendapunt. Het betreft de naleving van de Corporate Governance Code. _____

Zoals u weet heeft de Monitoring Committee Corporate Governance Code in december twintig zestien een herziene versie van deze Code gepubliceerd en het is zo dat vanaf dit jaar ook de bedrijven worden verondersteld hierover te rapporteren hoe zij daarmee omgaan. U hebt ook in ons jaarverslag kunnen lezen dat we de Corporate Governance Code binnen ASMI uitvoerig vergeleken hebben met de veranderingen en onze Code intern ook aangepast hebben. Deze Code zal binnenkort ook op de website staan van ASMI en wij zijn van mening dat wij tot nu toe voldoen aan ook de nieuwe regels van de Corporate Governance Code. Men zou één element daaruit kunnen afzonderen en dat is dat we nog niet in de gelegenheid zijn om te spreken dat we dertig procent van de Raad van Commissarissen, Raad van Bestuur hebben in de diversity discussie voor wat betreft een vrouw. Vorig jaar is voor het eerst in deze Raad van Commissarissen een vrouw toegetreden in de vorm van Stefanie (Kahle-Galonske) en ik kan u verzekeren dat dit onze grote aandacht heeft en ook onze efforts continu in deze richting gaan. Wij hopen dan ook dat wij in de nabije toekomst aan die vereisten kunnen voldoen. Zijn er naar aanleiding van mijn toelichting en wat u hebt kunnen lezen in het jaarverslag nog vragen over dit onderwerp? Zo niet, dan dank ik u hiervoor gaan we over naar agendapunt 5. _____

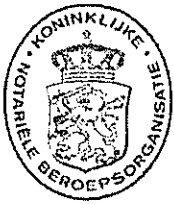
Agendapunt 5 – Vaststelling van de jaarrekening 2017: _____

(Lobbezoo) Agendapunt 5 is de vaststelling van de jaarrekening. _____

Dan wil ik u allereerst informeren over hoeveel aandelen ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd zijn. Blijkens de presentielijst zijn ter vergadering aanwezig of vertegenwoordigd een totaal van zevenendertig miljoen zeshonderd éénenzestig duizend vijfhonderd negenentwintig (37.661.529) aandelen. Dat aantal vertegenwoordigt negenenzestig komma nul vijf procent (69,05%) van het geplaatste en stemgerechtigde kapitaal. Ik heb al eerder tijdens de introductie gezegd dat het stemgerechtigd kapitaal in de orde van vierenvijftig miljoen plus is. Ieder aandeel van de aanwezige zevenendertig komma zes miljoen heeft recht op het uitbrengen van één stem. Voor de stemming maken wij weer gebruik van de stemkastjes. Als te doen gebruikelijk hebben wij, om zeker te zijn dat de stemming in goede orde verloopt, een proefstemming. Dat doen wij met behulp van een vraag die u moet beantwoorden in de proefstemming en dat is dit jaar - en ik moet u vertellen, het gaat weer over voetbal -: gaat Ronald Koeman ons naar het EK tweeduizend twintig loodsen? Ik wil u graag vragen uw stemkastje ter hand te nemen en hierover te stemmen zodat we kunnen vaststellen of het stemmingssysteem ook goed functioneert. _____

U weet het, als u vóór stemt drukt u op cijfer "één", als u tegenstemt op cijfer "twee" en als u zich van stem wilt onthouden op cijfer "drie". _____

U kunt nu stemmen. Oké, dan is de stemming bijna ten einde en is het nu echt ten einde. De uitslag komt zo naar voren. Vóór gestemd hebben drieënnegentig komma vier procent, tegen zes komma zes procent en niemand wilde zich in dezen onthouden. Dus er is weer iets om naar uit te zien voor wat betreft voetbal. _____



Voordat we formeel gaan stemmen over de jaarrekening wil ik de heer Rob Kreukniet van KPMG het woord geven. Hij zal u informeren over de manier en methodes welke KPMG en Rob met zijn team hebben gedaan voor wat betreft de externe accountantscontrole. Rob mag ik jou het woord geven? _____

(Kreukniet) Uiteraard Jan, dank je wel. Goedemiddag dames en heren, inderdaad, mijn naam is Rob Kreukniet en evenals voorgaande jaren mag ik een korte toelichting geven op de accountantscontrole. Ik ben hier vanmiddag met mijn gewaarde collega Philip Takken op één van de achterste rijen. Misschien eerst even iets wat over wat wij specifiek doen. Wij controleren zowel de geconsolideerde als de enkelvoudige jaarrekening van ASMI en wij hebben zoals u heeft kunnen lezen een goedkeurende accountantsverklaring uitgebracht die opgenomen is in het jaarverslag op pagina honderdéénzestig tot en met honderdzevenenzestig. Onze goedkeurende verklaring houdt in dat de jaarrekening een getrouw beeld geeft en in overeenstemming is met IFRS en titel negen Boek twee BW en dat het jaarverslag verenigbaar is met de jaarrekening en geen materiële fouten bevat. Dus dat even over het controleobject. Dan wil ik kort iets zeggen over onze controleaanpak. Misschien beginnend met wat voor ons heel belangrijk is hoe we dat aanpakken. We beginnen met een goede risicoanalyse waar we denken dat de risico's in de jaarrekening zitten. Die stemmen wij dan ook af met het management en met de audit committee en dat resulteert uiteindelijk in ons auditplan. Belangrijk daarin is ook de materialiteit waarmee we de controle doen. De materialiteit hebben we iets verhoogd dit jaar naar vijf en een half miljoen, vorig jaar was die vijf miljoen en dat was ook in overeenstemming met de net iets gegroeide business en met name gericht op het resultaat. Materialiteit is afgestemd op het resultaat vóór belastingen. Overigens rapporteren wij naar de commissarissen en naar het management veel kleinere correcties die we hebben, al boven de tweehonderdvijftig duizend euro. Onze controleaanpak is wat wij top down noemen. Dus wij bepalen centraal wat wij doen en wij instrueren onze lokale auditors. We doen overigens een groot deel van de audit centraal en dat doen we samen met een centraal team in het service center in Singapore waar heel veel van de accounting en verslaglegging plaatsvindt. Daarnaast vindt heel veel plaats in Almere. Wel maken we gebruik van lokale accountants van KPMG door de groep. Die geven wij goede instructies. Daarnaast wordt ASMPT gecontroleerd door een andere accountant, door Deloitte. En daar gaan we ook jaarlijks langs om hun werkzaamheden te beoordelen. Daarnaast worden in landen nog statutaire controles verricht door onze KPMG-kantoren, ja, die soms net wat later in het jaar zitten. Buitenlandse accountants rapporteren onder onze strikte instructies, we beoordelen hun onafhankelijkheid, hun competenties en we zijn ook regelmatig met ze in contact over de controle en over de uitkomsten van de controle. Een selectie van buitenlandse accountants wordt jaarlijks door ons bezocht. Naast onze buitenlandse collega's betrekken wij ook veel specialisten in de controle, onder andere onze IT-specialisten hebben een redelijk prominente rol, het wordt steeds meer IT-gedreven maar ook waarderingsspecialisten, belastingdeskundigen en indien nodig forensisch specialisten. Met onze werkzaamheden hebben we totaal een vrij grote mate van controle, dus wij controleren uiteindelijk honderd procent van de omzet en vierennegentig procent van de activa en dat beschouwen wij als relatief hoog. Onze norm zit een zo'n beetje op zeventig/vijfenzeventig procent.



Misschien nog iets over de bevindingen. Dat heeft u ook kunnen lezen in het verslag. Onze kernpunten van de controle die wij ook uitgebreid bespreken met het management met de Audit Commissie en de Raad van Commissarissen. De belangrijkste punten daarin dit jaar waren de opbrengstverantwoording, de waardering van de deelneming in ASMPT, waar er ook wat discussie was over die waardering, de inkomstenbelasting en de geactiveerde research and development expenses. Daarbij is het van belang dat we zowel naar de juistheid van de post kijken maar ook natuurlijk zitten er veel inschattingen van management want het zijn waarderingposten. Wij vinden overall de waarderingen goed die het management gemaakt heeft. Acceptabel, en dat hebben we ook opgenomen in onze verklaring. Tot zover mijn korte presentatie en uiteraard ben ik graag bereid om uw vragen te beantwoorden. Dank voor uw aandacht zover. _____

(Lobbezoo) Dank je wel Rob. Zijn er nog naar aanleiding van de toelichting van Rob Kreukniet specifieke vragen over het werk dat de accountant heeft gedaan en de controle? Ja? _____

(Verwer) Excuses voor de verwarring ... ik dacht dat u het woord had gegeven aan de mijnheer achter in de zaal. Ik ben nog steeds mijnheer Verwer en spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters. Ik zal allereerst mijn vragen stellen die specifiek met het werk van de accountant te maken hebben en daarna heb ik nog wat algemenere vragen over de jaarrekening. _____

(Lobbezoo) Oké. _____

(Verwer) Allereerst. Hoe vindt de externe accountant dat de interne accountantsdienst functioneert en wat is een zwak punt van ASM's interne accountant en wat is een sterk punt? _____

Mijn tweede vraag is: zijn de jaarrekeningen van alle dochtervennootschappen over boekjaar tweeduizend zeventien gereed en door de lokale accountant afgetekend? Mijn derde vraag is misschien niet direct een vraag aan de accountant maar heeft er wel mee te maken. Dat is namelijk waarom zijn de accountantskosten zo sterk gestegen? _____

En mijn laatste vraag die direct met het werk van de accountant te maken heeft, gaat over de fout in de waardering van ASMPT. Klopt het dat die fout niet door uzelf ontdekt is maar door de accountant, en in het verlengde daarvan, kunt u aangeven waarom die fout u in eerste instantie ontgaan is en is het mogelijk dat er nog meer van dit soort fouten gemaakt zijn? _____

(Lobbezoo) Oké, dank u, Rob wil jij erop reageren? _____

(Kreukniet) Uiteraard. Misschien uw eerste vraag hoe wij kijken tegen de werkzaamheden van de interne accountant. Wij hebben regelmatig contact met haar. En wij vinden dat zij ... de planning en de diepgang van de werkzaamheden komt overigens in nauw contact met het management tot stand en met de commissarissen en de Audit Committee. Wij vinden, wat wij daarvan waarnemen, dat zij haar werkzaamheden goed verricht. Het is een relatief klein team, maar dat is ook een keuze van de diepgang en de scope die je aan de accountant meegeeft. Op meerdere momenten in het jaar hebben wij overleg met haar en dat gaat naar onze mening naar volle tevredenheid. Dat was de eerste vraag. _____



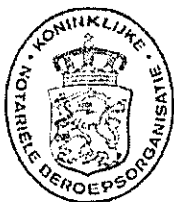
Tweede vraag, de jaarrekening, de statutaire jaarrekening of die allemaal al gecontroleerd zijn over tweeduizend zeventien. Dat vindt nu ongeveer plaats. Ik kan u niet bevestigen dat het vandaag allemaal klaar is, maar dat vindt tijdig plaats en normaliter binnen de gangbare lokale regelgeving. Dat is uw tweede vraag. _____

De accountantskosten gestegen. Ja, die zijn zeker gestegen. Dat is overigens in goed overleg gegaan met de Audit Committee en met het management en is dus een reflectie van de diepgang van onze werkzaamheden. Zoals u weet is de scope van de accountant en de diepgang van wat wij als accountants doen moeten de afgelopen jaren flink gestegen naar aanleiding van de aanvullende regelgeving. De huidige accountantskosten zijn in onze ogen een goede reflectie van die werkzaamheden maar uiteraard laat ik graag aan het management over om daar een verdere toelichting op te geven. _____

Dan de laatste vraag onze kant op, ook een goede vraag van u. De fout in ASMPT. Misschien goed: voor de achtergrond van deze post verwijs ik naar de toelichting op deze fout zoals opgenomen in noot negenentwintig op pagina honderdénenvijftig, naar de toelichting op de waardering van ASMPT zelf, zoals opgenomen in noot zes op pagina honderdvierentwintig en naar de toelichting in onze verklaring zoals verwoord op pagina honderdvierenzestig. Die drie stukken tekst geven denk ik al een redelijke achtergrond op deze post maar ik zal nog iets meer zeggen over de aard van de fout. In de periode tussen maart tweeduizend dertien tot en met éénendertig december tweeduizend zestien zijn additionele aandelen uitgegeven door ASMPT. Deze additionele uitgave van aandelen heeft het relatieve belang van ASMI in ASMPT verwaterd en deze verwatering was tot en met tweeduizend zestien niet meegenomen in de calculatie van de waardering van goodwill en andere intangibles. Dus wel in de hoofdwaardering maar niet in de waardering van de, zeg maar, de aanvullende intangibles en als gevolg daarvan was de investering van ASMPT te hoog gewaardeerd in voorgaande jaren. Deze fout is in tweeduizend zeventien ontdekt in goede samenspraak tussen het management en KPMG en is gecorrigeerd in de jaarrekening. De fout is naar onze mening en ook naar de mening van het management relatief klein in de afgelopen jaren en daarom was ook de jaarimpact relatief gering. Ook de uiteindelijke correctie zoals die plaatsgevonden heeft in de jaarrekening is naar ons gevoel - als je ook naar de waardering van de totale post kijkt, het was tot en met tweeduizend zestien een post van één komma drie miljard - relatief klein, maar wel boven de materialiteitsgrens. Daarom hebben wij en het management ook wat extra aandacht gegeven in de toelichtingen zoals net genoemd. Daar wou ik het even bij laten. _____

(Lobbezoo) Dank je wel Rob. Als er geen verdere vragen zijn voor de accountant dan wil ik nog even de gelegenheid geven om specifieke vragen over de jaarrekening zelf te stellen. Zoals u zei had u er één of twee. Dus dank je wel, Rob, voor je toelichting en de antwoorden daarbij. _____

(Verwer) Ja, dank u wel. Allereerst, het zijn er iets meer dan één of twee maar ik weet niet in hoeverre u mij daar vrijheid in geeft. Ik kan wel aangeven dat er niets raars gebeurt en dat dit het laatste agendapunt is waarop ik vragen heb. Dus wellicht geeft mij dat de vrijheid om mijn vragen te stellen? Ik wil ook aangeven dat ik persoonlijk denk dat ze relatief snel te beantwoorden zijn. _____



(Lobbezoo) Oké. Brand maar los. _____

(Verwer) Graag. Allereerst, als ik kijk naar het total comprehensive income - dat is natuurlijk niet het belangrijkste winstbegrip dat we kennen binnen deze onderneming, maar onbelangrijk is het ook zeker niet - als ik daar de effecten van de verkoop van het belang in ASMPT van aftrek dan kom ik op een negatief bedrag uit. Als die verkoop dus niet plaatsgevonden zou hebben, dan zou dus waarschijnlijk het total comprehensive income negatief zijn geweest. Dat staat optisch niet zo fraai, kan ik me voorstellen en mijn vraag aan u is dan ook: speelt dat in uw overweging om zo'n belang al dan niet af te stoten mee of kijkt u daar niet naar? _____

Verder viel het me op dat het bedrag aan R&D-uitgaven dat geactiveerd is vrij fors gestegen is. Ik vroeg me af of u aan kunt geven wat daar de achtergrond van is? _____

Een ander punt dat mij opviel was dat er kennelijk afgeschreven wordt op grond over vijftwintig jaar. Nou ben ik zelf geen accountant maar ik had altijd de indruk dat je op grond niet af zou schrijven. _____

Een andere vraag die ik zou willen stellen is waarom er in tweeduizend zeventien enkele dochtervennootschappen geliquideerd zijn, of daar nog een speciale aanleiding voor is geweest? _____

En tot slot geeft u in de jaarrekening aan dat de overeenkomst die ten grondslag ligt aan de Nederlandse pensioenregeling ten einde loopt op éénendertig mei en ik vroeg me af of u kunt aangeven wat de huidige status daarvan is? _____

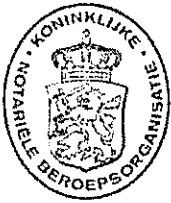
(Lobbezoo) Oké, dank u wel. Ik denk dat onze CFO Peter van Bommel inderdaad vrij snel al deze vragen adequaat kan beantwoorden. _____

(Van Bommel) De eerste vraag moeten we misschien nog even buiten deze vergadering bespreken want ik wil even graag begrijpen wat uw berekening is van het comprehensive income, want dat is absoluut niet negatief en "absoluut" is het hebben, het bepalen van de resultaten, is helemaal niet een reden geweest om aandelen in PT te verkopen. Laten we even kijken wat u meegenomen hebt bij uw berekening zodat we het begrijpen en zodat ik u een antwoord kan geven wat uw zorgen wegneemt. _____

(Verwer) Prima. _____

(Van Bommel) De tweede is R&D. R&D is inderdaad gestegen. Onder IFRS zijn we verplicht om activiteiten waarvan je verwacht dat die op termijn leiden tot directe aanwending in producten, dus het is echt product gerelateerd en klanten gerelateerd, dat je die moet activeren voor de resterende levensduur van die ontwikkeluitgaven. Wat we gedaan hebben - Chuck heeft er al eerder in zijn presentatie aan gerefereerd - is dat we de afgelopen twee, drie jaar volop bezig zijn geweest met allerlei nieuwe producten om die te ontwikkelen. Die zijn ook in de markt gezet en naarmate dat je naar het einde van dat programma komt, wordt je verplicht om meer en meer van de R&D-activiteiten te activeren. Nogmaals, ik ben er geen groot voorstander van. Ik heb veel liever dat wij meteen die dingen af kunnen schrijven maar dit is gewoon een regelgeving onder IFRS en dat heeft geleid tot de stijging van onze R&D-activering op de balans. Dus aan de ene kant negatief want het leidt tot een hoger activeringsbedrag en aan de andere kant ook heel positief want het is een duidelijk signaal dat we verwachten dat die zaken verder uitgenut kunnen worden in de komende periode. _____

Met afschrijving op grond weet ik ook niet waar u aan refereert, dus laten we dat even ook buiten dit gezelschap bespreken. _____



We hebben een aantal ondernemingen inderdaad uit de markt genomen. We hebben er een hekel aan; ik heb al eerder aangegeven dat wij op fiscaal gebied heel zuiver willen zijn en we hadden nog een aantal ondernemingen die niet meer actief zijn en die veroorzaken alleen nog maar kosten uiteindelijk, hoe klein dat die kosten ook zijn. Dus waarom zou je die in het leven houden? Dus die hebben we gewoon eigenlijk gesloten in het kader van de beslissingen die we het afgelopen jaar genomen hebben. _____

De pensioenen met betrekking tot éénnentwintig mei misschien kunt u de vraag nog een keer herhalen? _____

(Verwer) Ja, in de jaarrekening staat als ik het goed begrepen heb dat de overeenkomst die ten grondslag ligt aan de Nederlandse pensioenregeling eindigt per éénnentwintig mei. Mijn vraag is dan wat daar de huidige status van is, of u verlenging bent overeengekomen, of dat er iets anders voor in de plaats komt? _____

(Van Bommel) We hebben geen eigen pensioenregeling. De pensioenregeling die we hebben valt gewoon onder die van de PME. Daar wordt naar verwezen want die huidige regeling loopt éénnentwintig mei af en die moet vervolgens heronderhandeld worden of verder onderhandeld worden met de vakbonden. Ik heb hier niet de laatste status paraat. _____

(Verwer) Dus u bent volledig afhankelijk van de PME daarin? _____

(Van Bommel) Wij zijn volledig afhankelijk daarvan. _____

(Lobbezoo) Oké, dank je wel Peter. Zijn er nog andere vragen betreffende de jaarrekening voordat we de stemming beginnen? Ik zie verder geen vragen, geen handen naar boven gaan, dus dan wil ik graag nu beginnen met de stemming. De proefstemming hebben we achter de rug. We hebben kunnen constateren dat het stelsysteem functioneert, dus ik zou graag het systeem in werking laten stellen. Nogmaals, u stemt "één" als u vóór bent, "twee" als u tégen bent en "drie" als u zich van stemming wilt onthouden. De stemming is open, het stelsysteem is nu open. _____

Het stelsysteem is zojuist gesloten en wij zullen de uitslag spoedig zien. Vóór waren honderd procent en onthouding was achtentwintig duizend vierhonderd tweeënzeventig maar in de afrondingen is dit honderd procent. Ik dank u voor deze uitslag. En gaan over naar agendapunt 6. _____

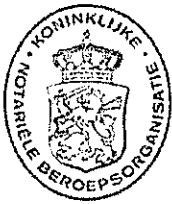
[Notaris Rudolf van Bork: uit de voting results zoals gepubliceerd op de website van ASM International N.V. blijkt dat ten aanzien van dit agendapunt 5 zevenendertig miljoen zeshonderd tweeëndertig duizend negenhonderd tweeënnegentig (37.632.992) stemmen vóór het voorstel zijn uitgebracht, vijfenzeventig (65) stemmen tegen het voorstel zijn uitgebracht en dat er achtentwintigduizend vierhonderd tweeënzeventig (28.472) onthoudingen zijn] _____

Agendapunt 6 – Vaststelling van het dividendvoorstel: _____

(Lobbezoo) Agendapunt 6 is vaststelling van het dividendvoorstel. _____

We hebben een voorstel gedaan om een dividend van tachtig eurocent per aandeel te betalen. Zijn er hierover vragen? _____

Ik zie geen vragen hierover, dus kunnen we direct doorgaan met het stemmen over dit agendapunt. Het stelsysteem is thans open; met "één" stemt u voor, met "twee" stemt u tegen en met "drie" onthoudt u zich van stemming. _____



De stemming is thans ten einde en de uitslag is als volgt: vóór is negenennegentig komma negen zeven procent, tegen nul komma nul drie procent en vier duizend vierhonderd twaalf stemmen waren in de onthouding. Dus ook dit voorstel is door u aangenomen en goedgekeurd. _____

Gaan we over naar agendapunt 7. _____

Agendapunt 7 – Decharge van de leden van de Raad van Bestuur. _____

(Lobbezoo) Agendapunt 7 gaat over de decharge van de leden van de Raad van Bestuur. _____

Is er iemand die een vraag of een opmerking wil plaatsen voor we gaan stemmen over de decharge van de Raad van Bestuur? Ik zie niemand die daar behoefte aan heeft, dus gaan we over tot de stemming; “één” voor, “twee” tegen en “drie” onthouden. _____

De stemming is bijna afgelopen en is thans gesloten. Vóór hebben gestemd negenennegentig komma tweeëntachtig procent, tegen nul komma achttien procent met een ruim dertig duizend stemmen in de onthouding. Dus ook dit agendapunt 7, decharge van de leden van de Raad van Bestuur, is aangenomen en goedgekeurd. _____

Dan gaan we over tot agendapunt 8. _____

Agendapunt 8 – Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen: _____

(Lobbezoo) Decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. _____

Is er iemand voordat we gaan stemmen die een vraag of een opmerking wil plaatsen ten aanzien van dit agendapunt? Zo niet, dan stellen het stelsysteem weer open. — Het stelsysteem is bijna dicht, nu gesloten. Vóór hebben gestemd negenennegentig komma tweeëntachtig procent, tegen nul komma achttien procent en met negenentwintig duizend achthonderd zeventig onthoudingsstemmen, hetgeen betekent dat ook het agendapunt 8, decharge van de leden van de Raad van Commissarissen, is goedgekeurd en aangenomen. We kunnen we overgaan naar agendapunt 9. _____

Agendapunt 9 – Samenstelling van de Raad van Bestuur. _____

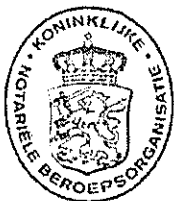
(Lobbezoo) Samenstelling van de Raad van Bestuur. _____

Dit agendapunt betreft twee onderdelen waarover separaat moet worden gestemd. We praten hier over stemming over agendapunt 9(a) en 9(b). _____

9(a) is de herbenoeming van de heer Chuck Del Prado als lid van de Raad van Bestuur. Overeenkomstig artikel 18.1 van de statuten stelt de Raad van Commissarissen voor de heer C. Del Prado te herbenoemen voor een periode van vier jaar welke eindigt op de datum van de algemene vergadering van aandeelhouders in twintig tweentwintig. De Raad van Commissarissen heeft daarom een bindende voordracht opgesteld in overstemming met artikel 18 lid 1 van de statuten en artikel 2:133 van het Burgerlijk Wetboek om de heer Del Prado te herbenoemen als lid van de Raad van Bestuur. Bij zijn herbenoeming zal de Raad van Commissarissen de heer Chuck Del Prado benoemen als voorzitter van de Raad van Bestuur, President en Chief Executive Officer. _____

Zijn er naar aanleiding van dit voorstel vragen of opmerkingen? Zo niet, dan wil ik ook graag dit agendapunt 9(a) in stemming brengen. Spannend Chuck. _____

De stemming is bijna afgelopen en is nu volledig afgelopen. De stemming is afgesloten en de uitslag is: vóór hebben gestemd negenennegentig komma acht procent tegen nul komma twee procent met éénenvijftig duizend tweehonderd zesentachtig



stemmen in onthouding. Chuck, gefeliciteerd! deze vergadering heeft dit agendapunt goedgekeurd en aangenomen en wij kunnen jou weer terugzien als voorzitter van de Raad van Bestuur van ASMI. _____

Dan wil ik overgaan tot agendapunt 9(b). Dat is de herbenoeming van de heer Peter van Bommel als lid van de Raad van Bestuur. Ook in dezen heeft de Raad van Commissarissen conform artikel 18.1 besloten om de heer Van Bommel te herbenoemen voor een periode van vier jaar welke tevens eindigt op de datum van de algemene vergadering van aandeelhouders in twintig tweeëntwintig. De Raad van Commissarissen heeft ook een bindende voordracht opgesteld in overstemming met de statuten en het Burgerlijk Wetboek om de heer Van Bommel te herbenoemen als lid van de Raad van Bestuur van ASMI. Zijn hierover nog vragen of opmerkingen? Zo niet, dan kunnen we dan ook voor wat betreft dit punt de stemming in werking stellen. U kunt stemmen. _____

De stemming is bijna afgelopen en is thans gesloten. Vóór hebben gestemd negenennegentig komma acht procent, tegen nul komma twee procent met een onthouding van éénenvijftig duizend tweehonderd éénennegentig stemmen. Dus ook agendapunt 9(b), herbenoeming van de heer Van Bommel, is hierbij goedgekeurd en aangenomen. We kunnen nu overgaan naar agendapunt 10. _____

Agendapunt 10 – Samenstelling van de Raad van Commissarissen: _____

(Lobbezoo) Samenstelling van de Raad van Commissarissen. Hierbij wil ik dit agendapunt als volgt introduceren. _____

De heer Heinrich Kreutzer is in november tweeduizend zes benoemd als lid van de Raad van Commissarissen en is thans aan het eind van zijn derde vierjarige periode van lid van de Raad van Commissarissen van ASMI. Dat betekent dat hij niet herbenoembaar is en derhalve heeft hij daarom besloten dat hij terugtreedt als lid van deze Raad van Commissarissen na afloop van deze vergadering. Dus moeten we gaan stemmen over een nieuwe samenstelling van de Raad van Commissarissen. _____

Voordat we met die stemming beginnen wil ik gaarne in het kort namens de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur - en ik neem aan ook namens u - de heer Kreutzer van harte danken voor zijn inzet en zijn contributie in de Raad van Commissarissen. Wij hebben zijn opinie, zijn mening en zijn voorstellen altijd zeer serieus meegenomen in onze totale behandeling en hij is actief geweest in de diverse delen van het Raad-van-Commissarissenwerk. Tot nu toe was hij chairman van de Audit Committee en ook in die hoedanigheid heeft hij uitstekend werk verricht. Dus nogmaals - en ik zal het nu even snel in het Engels doen ofschoon ik denk dat Heinrich intussen het Nederlands wel redelijk verstaat - Heinrich, on behalf of the management and Supervisory Board, and I am sure, also on behalf of the shareholders, I would like to thank you for your contribution and as a token, a first token of thanks, I would like to handover to you these flowers. I am sure we will have time tonight to further elaborate on your resigning. _____

(Kreutzer) Thank you. _____

(Applaus). _____

(Lobbezoo) Zoals ik al zei, met het terugtreden van de heer Kreutzer willen we gaarne een nieuw lid van de Raad van Commissarissen voorstellen en laten benoemen. Wij hebben de heer De Jong, Mark de Jong, bereid gevonden kandidaat te zijn. In



overeenstemming met artikel 22 lid 3 van de statuten en artikel 2:133 van het Burgerlijk Wetboek hebben wij daarom een bindende voordracht opgesteld om de heer M.J.C. de Jong als lid van de Raad van Commissarissen te benoemen. De benoeming zal zijn voor een termijn van vier jaar of zal ingaan als daartoe over gestemd is. De heer De Jong is vandaag aanwezig, hij zit hier voor op de eerste rij en ik zou nu graag de heer De Jong, Marc, willen vragen om zichzelf aan u te introduceren. _____

(De Jong) Ik had wat voorbereid in het Engels maar ik begrijp dat de shareholders' meeting, om maar een ander goed Nederlands woord te gebruiken, in het Nederlands plaatsvindt. Dus allereerst ben ik zeer verheugd en vereerd met de mogelijkheid om genomineerd te zijn om deel te mogen worden van de Raad van Toezicht van een zeer bekend, zeer gerenommeerd hightech bedrijf, een parel werd het al genoemd uit de Nederlandse economische samenleving. Ik heb zelf over mijn dertig jaar dat ik inmiddels werkzaam ben altijd een hele sterke connectie gevoeld met zowel de semiconductor als semiconductor equipment wereld. In negentien zesentachtig ben ik begonnen bij Philips Electron Optics. Wij maakten elektronenmicroscopen, vandaag de dag FEI, en we maakten elektronenmicroscopen voor allerlei onderzoek waaronder ook semiconductors en Intel en diverse anderen waren toentertijd al klanten van ons die eigenlijk die elektronenmicroscopen nodig hadden om productieonderzoek te doen, om kwaliteitsonderzoek te doen etcetera. Ik ben later actief geweest met het ontwikkelen van een joint-venture met ASML en Fraunhofer om een EUV-bron voor de EUV-lithografiemarkt te ontwikkelen. Dat was vanaf tweeduizend en in tweeduizend vijf ben ik lid geworden van de directie van NXP Semiconductors waar ik een aantal jaren de automotive en identification business wereldwijd als CEO heb gerund. Na mijn periode bij NXP ben ik weer teruggegaan naar de groepsraad van Philips en heb ik gedurende een viertal jaren de professionele licht business geleid en met name gefocusseerd op de transitie naar LED, een ander semiconductor product waar wederom heel veel semiconductor technologie en apparatuur gebruikt werd. Tot slot ben ik de laatste vijf jaar ook al lid van de Raad van Toezicht van een Duits bedrijf die actief is in semiconductor chips, mems, optische sensoren in Berlijn. Dus over de laatste dertig jaar heel veel contacten met de semiconductor en semiconductor equipment markt. Een bijzonder uitdagende, interessante en dynamische markt en vanuit dat perspectief hoop ik ook dat de komende jaren met alle ervaringen en interesse die ik heb in deze markt, dat ik de zeer ervaren en getalenteerde Raad van Commissarissen met mijn inzichten kan verwelkomen. Ik kijk ook erg uit naar de samenwerking met de diverse collega's in de Raad van Commissarissen en de Raad van Bestuur. En bovenal zou ik het bijzonder waarderen om uw steun en vertrouwen uitgesproken te krijgen door middel van de stemming die nu gaat plaatsvinden om inderdaad de komende vier mee te mogen werken aan het succes van ASMI. Bedankt voor uw aandacht. _____

(Applaus). _____

(Lobbezoo) Dank je wel Marc. _____

Zijn er nog vragen of opmerkingen naar aanleiding van de toelichting die u hebt kunnen lezen bij de agenda en wat Marc u verteld heeft? _____

(Nieuwenhuis) Ja, ik ben Nieuwenhuis. Ik vroeg mij af waarom er geen vrouw staat. Het lijkt mij een gemiste kans omdat er nu een nieuw lid wordt benoemd. _____



(Lobbezoo) Ik begrijp uw vraag. Wat ik al eerder vertelde, wij zijn de laatste jaren zeer actief bezig geweest om ook een vrouw of meerdere vrouwen in de Raad van Commissarissen te krijgen. Dat lukte ons met de benoeming van Stefanie (Kahle-Galonske) vorig jaar. Tot nu toe zijn wij actief bezig geweest en wij hebben in onze overall search niet de meest geschikte kandidaten kunnen vinden. Vandaar dat wij nu voorstellen om Marc te benoemen. Het is echter niet zo dat wij ons daarbij gaan neerleggen en zullen actief blijven om ook in de Raad van Commissarissen van de toekomst te trachten het quotum, zoals het weleens genoemd wordt, van dertig procent te realiseren. Zijn er nog andere vragen of opmerkingen? Zo niet, dan wil ik graag de benoeming van Marc de Jong als lid van de Raad van Commissarissen, agendapunt 10(a) in stemming brengen. Het systeem is nu open. _____

Het systeem is thans gesloten en de uitslag is dat negenennegentig komma zestien procent van de stemmen zijn vóór, nul komma vierentachtig procent is tegen en drieenvijftig duizend achthonderd en één stemmen behoren tot de onthoudingen. Dus hiermee is de benoeming van Marc de Jong als lid van de Raad van Commissarissen geformaliseerd. Als wij weggaan krijgen wij bloemen en als wij toetreden ... krijgen wij ook bloemen. _____

(Applaus). _____

(Lobbezoo) Dan gaan wij door met agendapunt 10(b). Agendapunt 10(b) betreft de herbenoeming van de heer Van Pernis, Martin, als lid van de Raad van Commissarissen. _____

Hij is nu aan het einde van zijn tweede vier-jaarperiode als commissaris bij ASMI. Volgens de nieuwe code zou die termijn van twee keer vier jaar voldoende moeten zijn en verwacht men dat men terugtreedt. Echter, gezien het feit van de veranderingen in onze Raad van Commissarissen - vorig jaar is er een nieuw lid toegetreden en ook dit jaar treedt een nieuw lid toe - vonden wij het zeer opportuun om nog zeker twee jaar gebruik te maken van de diensten van Martin van Pernis als commissaris. Zijn ervaring in de industrie en ook zijn bijdrage die hij tot nu heeft kunnen leveren in onze Raad van Commissarissen zijn van zeer grote waarde geweest en derhalve hebben wij ook besloten als Raad van Commissarissen om de termijn van het mandaat van de heer Van Pernis te verlengen met een additionele twee jaar. _____

Zijn hierover vragen of opmerkingen? Zo niet, dan wil ik ook dit agendapunt 10(b), herbenoeming van de heer Van Pernis als lid van de Raad van Commissarissen voor de komende twee jaar, in stemming brengen. Het stelsysteem is open. _____

De stemming is gesloten en de uitslag van de stemming is dat achtennegentig komma nul zeven procent van de stemmen zijn voor, één komma drieënnegentig procent is tegen met zes duizend zeven honderd zevenentachtig stemmen onthouden. Derhalve is ook agendapunt 10(b), benoeming van de heer Van Pernis als lid van de Raad van Commissarissen, bij deze goedgekeurd en aangenomen. _____

Ik dank u wel en dan kunnen we overgaan tot agendapunt 11: de beloning van de Raad van Commissarissen. _____

Agendapunt 11 – Beloning van de Raad van Commissarissen: _____

(Lobbezoo) De Raad van Commissarissen heeft bekeken of het huidige beloningsniveau adequaat is gezien de verantwoordelijkheden van de leden van de Raad van Commissarissen aangezien de hedendaagse omvang en reikwijdte van de vennoot-



schap en hoe het huidige beloningsniveau in verhouding staat tot de huidige marktpraktijk en ontwikkelingen. Er is een marktvergelijkingsonderzoek uitgevoerd om een solide en relevante marktreferentiegroep te bepalen en op basis van de marktreferentiegroep is een benchmarkanalyse gedaan. De analyse en de overwegingen dat, één, de marktkapitalisatie van de vennootschap significant vergroot is, twee, de reikwijdte en complexiteit van de Front-end business significant veranderd is, wat een duidelijke impact heeft gehad en heeft op de verantwoordelijkheden van de Raad van Commissarissen, heeft geleid om hier een voorstel bij u in te dienen tot aanpassing van het huidige beloningsbeleid. _____

Ter informatie, het huidige beloningsbeleid is door u aangenomen in tweeduizend en elf. Dus dat is ruim zeven jaar geleden. Er wordt daarom voorgesteld om de jaarlijkse basisbeloning voor een lid van de Raad van Commissarissen met vijfduizend euro te verhogen van vijfenveertig naar vijftig duizend per jaar en voor de voorzitter van de Raad van Commissarissen te verhogen van zestig naar zeventig duizend euro per jaar. _____

Daarnaast wordt voorgesteld om de jaarlijkse additionele beloning voor een lid van de auditcommissie te verhogen van vijf naar zeven en een half duizend euro en voor de voorzitter van de auditcommissie te verhogen van zeven en een half naar tienduizend euro. Voor een lid van de selectie- en benoemingscommissie te verhogen van vijf naar zes duizend euro en voor de voorzitter van dit commissie van zeven en een half naar acht en een half duizend euro. _____

Zijn er naar aanleiding van dit voorstel vragen of opmerkingen? Als er verder geen vragen of opmerkingen zijn, dan wil ik ook graag dit agendapunt 11, beloning van de Raad van Commissarissen, in stemming brengen. De stemming is nu open. _____

De stemming is bijna afgelopen en sluit nu. De uitslag van deze stemming is dat negennegentig komma vierentachtig procent heeft voorgestemd, nul komma zestien procent heeft tegengestemd en vier duizend achthonderd vijftig stemmen zijn in de onthouding. Derhalve is ook agendapunt 11, aanpassing van de remuneratie van de Raad van Commissarissen, hierbij aangenomen en goedgekeurd en kunnen wij overgaan tot agendapunt 12. _____

Agendapunt 12 – Benoeming van de accountant van de Vennootschap voor het boekjaar 2018: _____

(Lobbezoo) Benoeming van de accountant van de vennootschap voor het boekjaar twintig achttien. _____

Zijn er naar aanleiding van dit punt vragen of opmerkingen voor we gaan stemmen? Zo niet, dan wil ik ook dit punt nu in stemming brengen. _____

De stemming is nu bijna ten einde en is thans gesloten. _____

Vóór hebben gestemd honderd procent afgerond. Er waren twaalfhonderd drieëntwintig stemmen tegen en achtendertig honderd zesentwintig stemmen in onthouding. Dus ook dit punt is aangenomen en goedgekeurd en zullen we ook het boekjaar tweeduizend achttien met KPMG als externe accountant doorgaan. _____

Agendapunt 13 – Aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen en tot uitsluiting van voorkeursrechten: _____



(Lobbezoo) Dan kunnen wij overgaan naar agendapunt 13(b), althans agendapunt 13. Dat bestaat uit 13(a) en 13(b). _____

Dit betreft de aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitsluiting van voorkeursrechten ten aanzien van de uitgifte van gewone aandelen en de toekenning van rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen. Dit is overeenkomstig artikel 7 lid 5 van onze statuten; de algemene vergadering van aandeelhouders kan de Raad van Bestuur voor een periode van achttien maanden vanaf de dag van de algemene vergadering aanwijzen als het orgaan van de vennootschap dat onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen bevoegd is tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht van bestaande aandeelhouders indien gewone aandelen of rechten tot het verkrijgen van gewone aandelen worden uitgegeven. _____

Wie kan ik van u hierover het woord geven in de vorm van een vraag of een opmerking voor wat betreft dit punt? Ik heb een foutje gemaakt. Dit is agendapunt 13(b). Mijn verontschuldiging. Ik wil even teruggaan naar 13(a). Dat is aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen. Dus wij behandelen nu eerst punt 13(a). Wie kan ik naar aanleiding van dit punt het woord geven met een vraag of een opmerking? _____

Zo niet, dan gaan wij eerst stemmen over agendapunt 13(a). De stemming is nu open. _____

De stemming is thans gesloten en de uitslag is vóór drieëntwintig komma vijf procent hebben voorgestemd, tegen hebben gestemd zestien komma vijf procent, met zeshonderd achttien duizend zeshonderd twintig stemmen in onthouding. Eén en ander betekent dat ook dit agendapunt 13(a) is goedgekeurd en aangenomen. _____

En dan kunnen wij overgaan tot stemming voor agendapunt 13(b), wat ik zojuist al bij u introduceerde. Is er naar aanleiding hiervan nog vragen of opmerkingen? Ik neem aan van niet, dus ook hier kunnen wij nu aanvangen met de stemming. _____

De stemming is bijna afgelopen en is thans gesloten. _____

Vóór hebben gestemd zesenzeventig komma vierendertig procent, tegen drieëntwintig komma zesenzestig procent met zeshonderd zeventien duizend achthonderd vijfendertig stemmen in onthouding, hetgeen betekent dat ook agendapunt 13(b) is aangenomen en goedgekeurd. _____

Agendapunt 14 – Machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de Vennootschap: _____

(Lobbezoo) En kunnen we overgaan tot agendapunt 14. Machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Dit agendapunt betreft twee onderdelen waarover separaat wordt gestemd. Zoals aangekondigd in november vorig jaar heeft de plaatsing van aandelen ASMPT ongeveer vierhonderdvijftig miljoen euro opgebracht en zoals aangekondigd op achtentwintig februari twintig achttien heeft de vennootschap de intentie om circa tweehonderdvijftig miljoen euro te gebruiken voor een nieuw aandelen inkoopprogramma. Dat betekent dat een additionele machtiging voor inkoop van aandelen nodig kan zijn, welke daarom wordt voorgesteld onder agendapunt 14(b) U weet dat voor de aandelen welke wordt ingekocht en aan de algemene vergadering in tweeduizend negentien zal worden gevraagd deze aandelen in te trekken behoudens voor zover nodig om aandelen en optieplan-



nen voor medewerkers en bestuurders te kunnen uitvoeren. Zijn er hierover vragen? Wie kan ik hierover het woord geven? Niemand? _____

Dan gaan we eerst naar agendapunt 14(a), dat is machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap tot een maximum van tien procent van het geplaatste kapitaal. Het is van belang hier te vermelden dat aangezien de vennootschap een aantal eigen aandelen zal blijven houden, na intrekking van de gewone aandelen als voorgesteld in agendapunt 15 later, het mogelijk kan zijn dat de vennootschap gedurende een beperkte periode meer dan tien procent in haar eigen kapitaal zal houden indien de hierbij gevraagde machtiging geheel zal worden benut. Is er nog iemand die een vraag of een opmerking heeft over agendapunt 14(a) A? Dan kunnen wij nu de stemming starten. _____

De stemming is bijna afgelopen ... nu gesloten. De uitslag van deze stemming is dat zevenennegentig komma éénenzeventig procent heeft voorgestemd, twee komma negenentwintig procent hebben tegengestemd en vijf duizend tweehonderd zestig stemmen in onthouding, hetgeen betekent dat ook agendapunt 14(a) hierbij goedgekeurd en aangenomen is. _____

En kunnen wij overgaan naar agendapunt 14(b): machtiging Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap tot een maximale en additionele tien procent van het geplaatst kapitaal. Als er geen vragen of opmerkingen over dit punt zijn wil ik dit ook in stemming brengen. De stemming is open. _____

En stemming is thans gesloten. De uitslag van de stemming is dat zesennegentig komma éénenzestig procent voorgestemd heeft, drie komma negenendertig procent tegen met vijf duizend driehonderd zesenzestig stemmen in onthouding, hetgeen betekent dat ook agendapunt 14(b) aangenomen is en goedgekeurd is en kunnen wij overgaan tot agendapunt 15. _____

Agendapunt 15 – Intrekking van door de Vennootschap gehouden gewone aandelen: _____

(Lobbezoo) Intrekking van ingekochte aandelen. U hebt bij de agenda commentaar gezien waarom wij dat willen doen. Zijn er nog vragen of opmerkingen over dit agendapunt? Zo niet, ook dan kunnen wij weer de stemming hiervoor beginnen. _____

De stemming is thans gesloten. Vóór hebben gestemd negenennegentig komma negenennegentig procent, tegen nul komma nul één procent met een onthouding van vier duizend negenhonderd negenenveertig stemmen in onthouding. Dus ook dit punt is formeel aangenomen. _____

Agendapunt 16 – Wijziging van de statuten (I) aangaande de vermeerdering en de vermindering van de nominale waarde van de gewone aandelen in het kapitaal van de Vennootschap en de voorgestelde buitengewone uitkering van vier Euro (EUR 4,00) per gewoon aandeel door middel van terugbetaling van kapitaal: _____

(Lobbezoo) Dan kunnen wij overgaan naar agendapunt 16: wijziging van de statuten aangaande de vermeerdering en de vermindering van de nominale waarde van de gewone aandelen in het kapitaal van de vennootschap en de voorgestelde buitengewone uitkering van vier euro per gewoon aandeel door middel van terugbetaling van kapitaal. _____



U hebt kunnen lezen in de toelichting op de agenda waarom wij dit willen doen. Zijn er naar aanleiding van die toelichting nog vragen of opmerkingen over dit agendapunt? Zo niet, dan wil ik ook agendapunt 16 nu in stemming brengen. _____

De stemming is bijna afgelopen. De stemming is thans gesloten. Honderd procent heeft voorgestemd met duizend negenentachtig tegen en zevenhonderd achttien duizend tweehonderd negentien stemmen in onthouding. Dus ook agendapunt 16 is bij deze aangenomen en kunnen wij overgaan naar agendapunt 17: wijziging van de statuten. _____

Agendapunt 17 – Wijziging van de statuten (II): _____

(Lobbezoo) Deze voorgestelde wijziging van de statuten heeft betrekking op de wijziging in wet en regelgeving en enkele overige tekstuele wijzigingen en verduidelijkingen. Ook in het commentaar bij de agenda heeft u verder kunnen lezen wat de redenen hiervoor zijn. Zijn er vragen of opmerkingen over dit agendapunt? Zo niet, dan wil ik ook dit agendapunt in stemming brengen. _____

Stemming is thans gesloten. En vóór hebben gestemd negenennegentig komma negen procent met nul komma tien procent tegen en zevenhonderd achttien duizend tweehonderd vijfendertig stemmen in onthouding. Hetgeen betekent dat ook agendapunt 17, wijziging van statuten, hierbij goedgekeurd en aangenomen is. _____

By the way, u zag de heer Van Pernis net vertrekken. Dat is niet omdat hij het niet meer interessant vindt, maar hij heeft een heel belangrijke ontmoeting en de vergadering heeft iets langer geduurd dan hij plande, vandaar dat hij zich nu verontschuldigt. –

Agendapunt 18 en 19 – Rondvraag en Sluiting: _____

(Lobbezoo) En kunnen wij overgaan naar het laatste punt van de agenda, agendapunt 18: de rondvraag. _____

Wie kan ik het woord geven met een vraag of een ander punt voor de rondvraag? Zo te zien is iedereen klaar voor de borrel en wil ik daarom, aangezien er niemand is met een additioneel punt, ook dit agendapunt achttien afhandelen en wil u allen hartelijk danken voor uw aanwezigheid en uw contributie en ik wil u gaarne uitnodigen voor een drankje en een hapje hier buiten deze zaal. Ik dank u hartelijk. _____

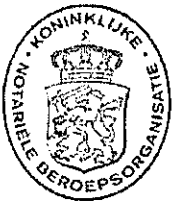
(Applaus). _____

Dit proces-verbaal behelst een vrijwel woordelijke weergave van het verhandelde in de voormelde algemene vergadering van ASM International, met dien verstande dat doorgaans stopwoorden niet zijn opgenomen en kennelijke versprekingen zijn wegge laten dan wel zijn gecorrigeerd. _____

Waarvan dit proces-verbaal, in minuut opgemaakt te Amsterdam, op negenentwintig november tweeduizend achttien. _____

Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan mevrouw Melissa Nicole Tjokrodimedjo, geboren te Paramaribo, Suriname op tweeëntwintig augustus negentienhonderd drieëntachtig, met kantooradres Fred. Roeskestraat 100, 1076 ED Amsterdam, die voor mij, notaris, is verschenen, te dezen handelend als schriftelijk gevolmachtigde van de voorzitter van de algemene vergadering, welke volmacht door de voorzitter is verleend om namens hem dit proces-verbaal te medeondertekenen. _____

Volmacht _____

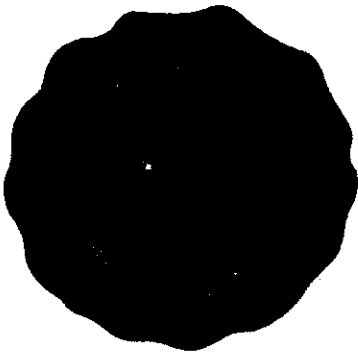


Van de volmacht aan de comparant blijkt uit één (1) onderhandse akte van volmacht, welke aan deze akte zal worden gehecht (**Bijlage**). _____

De comparant heeft daarna verklaard van de inhoud van dit proces-verbaal kennis te hebben genomen, daarmee in te stemmen en op volledige voorlezing daarvan geen prijs te stellen. Onmiddellijk na beperkte voorlezing van dit proces-verbaal is het door de comparant en mij, notaris, ondertekend. _____

(W.g.: M.N. Tjokrodimedjo; R. van Bork).

UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT



1