

Concept d.d. 19 augustus 2015

PROCES VERBAAL VAN VERGADERING

(ASM International N.V.)

Op éérentwintig mei tweeduizend vijftien heb ik, mr. Rudolf van Bork, notaris met plaats van vestiging Amsterdam, om twee uur, mij bevonden in het Hilton Hotel Amsterdam, met adres: Apollolaan 138, 1077 BG Amsterdam, teneinde ten verzoeken van na te noemen voorzitter van die 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 aandeelhouders van:

de naamloze vennootschap ASM International N.V., met zetel te Almere, met adres Versterkerstraat 8, 1322 AP Almere en 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, geboren te Rilland-Bath op achtentwintig juni negentienhonderd zesenvestig en houder van een paspoort met nummer NNP1J1P47.

Voorzitter:

(Lobbezoo) Good afternoon ladies and gentlemen. After we have now arrived in the world of connectivity and ASM, I would like formally to start this shareholders' meeting which is done today, Thursday the twenty-first of May twenty fifteen. I will shortly start this introduction in the English language. The rest of the meeting, except for the presentation of the CEO, agenda item two, will be conducted in Dutch but there will be a simultaneous translation of the English to the Dutch language and anybody who does not understand Dutch can take the earphones and listen to what will be discussed. Questions can also be posed in English and the answers will then be in Dutch. Please do not feel in any way hampered by asking questions in English if you do not speak Dutch.

Dan wil ik nu verder gaan in de Nederlandse taal met eerst een paar mededelingen. Het eerste verzoek aan u was om de presentielijst te tekenen en als u het woord vraagt eerst uw naam te noemen zodat wij dat ook voor de notulen kunnen noteren.

De vergadering is op rechtsgeldige wijze bijeengeroepen conform artikel dertien van de statuten. De vergadering is op negen april twintig vijftien aangekondigd op de 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 de annexen en het statutory annual rapport twintig veertien, waarin onder meer het jaarverslag twintig veertien en de jaarrekening twintig veertien zijn opgenomen, ter inzage lagen ten kantore van de vennootschap en bij de ABN AMRO Bank te Amsterdam.

De proxy materials in de Verenigde Staten zijn ook op tien april verstuurd en op de website geplaatst. Conform de wet geldt als registratiedatum drieëntwintig april van dit jaar.

Wij hebben een paar bijzondere gasten. Bijzondere gasten vandaag zijn de heer Pieter van der Goor namens Deloitte Accountants B.V., onze externe accountants en de notaris, de heer Ruud van Bork, die het notarieel proces-verbaal van de vergadering zal opmaken conform artikel zesentwintig twee van de statuten van onze vennootschap. Tevens zijn ook aanwezig de heer Rob Kreukniet en mevrouw Ester Oomen namens KPMG Accountants N.V. aanwezig bij deze vergadering, onze nieuwe accountants vanaf dit boekjaar.

Het verslag van de vergadering zal conform aanbeveling vier drie tien van de Nederlandse Corporate Governance Code binnen drie maanden als concept op de website worden geplaatst. Aandeelhouders hebben dan drie maanden de tijd en de gelegenheid om daarop te reageren en zoals u ziet zijn alle leden van de Raad van Bestuur en leden van de Raad van Commissarissen aanwezig achter deze tafel.

En zoals ik net heb gezegd zal de vergadering worden gehouden in het Nederlands en alleen de presentatie van de CEO is in het Engels en als zodanig zijn de sheets ook in het Engels. Ook al, zoals gezegd hebbende, er is een simultaanvertaling aanwezig en zoals u weet kunt u ook in het Engels vragen stellen. Er is een live webcast in het Engels en in het Nederlands beschikbaar van de gehele vergadering van aandeelhouders op de website van de vennootschap. Aandeelhouders die fysiek niet aanwezig zijn kunnen meeluisteren naar wat hier besproken en gediscussieerd wordt.

De uitslag van de punten waarover zal worden gestemd zal na de stemming over de betreffende punt bekend gemaakt worden hier ter vergadering en binnen vijftien dagen op de website van de vennootschap worden geplaatst. Het is mogelijk dat het aantal onthoudingen van stemming zoals geprojecteerd in de zaal na afloop van de desbetreffende agendapuntstemming summier kan afwijken van het aantal onthoudingen van stemming dat na afloop van de vergadering op de website zal worden geplaatst. Dit summiere verschil kan ontstaan doordat het niet stemmen vanwege technische redenen pas na afloop van de vergadering kan worden aangemerkt als het onthouden van stemming.

Degenen die tijdens de vergadering de zaal verlaten worden verzocht zich bij de registratiebalie te melden, de stempas zal aldaar worden ingenomen en bij terugkomst worden teruggegeven. Een en ander met het oog op de registratie van het tijdens de vergadering vertegenwoordigde kapitaal.

Enkele aanwijzingen omtrent het uitbrengen van 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 elektronisch gestemd met behulp van stemkastjes. Voor de vaststelling van de jaarrekening, agendapunt vier, zijnde de eerste stemming van deze vergadering, zal een proefstemming worden gehouden om vast te stellen dat een en ander goed functioneert.

En dan als allerlaatste punt zou ik gaarne u willen verzoeken u - als u dat nog niet hebt gedaan - uw mobiele telefoon af te schakelen zodat wij hier niet gestoord kunnen worden door allerlei ringtonen.

Dan wens ik nu over te gaan naar agendapunt twee. Dit punt is ter bespreking en het is onze CEO, Chuck Del Prado, die hier een presentatie zal geven welke na afloop vragen gesteld kunnen worden en tevens met een discussie. Chuck, je staat er al, ik geef je gaarne het woord.

(Del Prado) Thank you, Jan. Welcome to all of you. Thank you for joining us today at the two thousand fifteen AGM. I am speaking to people here of course in Amsterdam but also people on the webcast.

We always have to show this. Please be aware that these Safe Harbor statements are applicable to today's presentation. So, we would like to provide you today with an update on the company in the following way.

First of all we would like to share with you how the semiconductor capital spending was over last year. To subsequently address ASMI's results in two thousand fourteen focussed on the financials, including an overview on shareholder return, which we assume is very interesting for you to see. Then we will follow by an overview on corporate responsibility in two thousand fourteen since a few years we are used that we share that also in this meeting. And subsequently we will share in our view the product and business highlights of last year with you. And then we close the overview with a market outlook and conclusions. So let us now start with reviewing the semiconductor capital spending in two thousand fourteen. If you look at this graph which was put together by Gartner, a very well respected market research firm in this industry. And it was done, they made this last update in april of this year. Then the graph shows that the semiconductor capital spending in the timeframe between two thousand nine and two thousand fourteen. And by the way it's semiconductor capital spending that includes wafer fab equipment, it includes the packaging and assembly equipment, test equipment, and also spending on the fab facilities itself. And that's what this graph shows. So after decline in two thousand twelve and two thousand thirteen spending increased by double digits percentages in two thousand fourteen. As you can see to a growth rate of eleven point six percent and that growth brought the total spending to a level of sixty-four point five billion US dollars. In terms of industry segments, memory was the industry growth driver in two thousand fourteen. And the logic segment was flat and foundry spending was only modestly up, based on continued growth in foundries in the twenty-eight twenty nanometer business and some initial business for the fourteen nanometer technology node.

So this next slide is a slide that is actually a subset of the previous slide. The previous slide talked about total semiconductor capital spending and this talks about wafer fab

equipment. So it is wafer fab equipment in the time frame two thousand nine till two thousand fourteen and this actually is really the market that ASM focusses on and the wafer fab equipment comprises of photography equipment, the business that ASML is in, etch, metrology, ion implant and also deposition. What you see is that the orange part is the spending done by the foundry segment of the industry, the grey part by the logic segment of the industry and the blue part the memory segment of the industry. So what it shows is that after declining in two thousand thirteen that the market increased strongly in two thousand fourteen by sixteen percent year-on-year. And in the fourth quarter of two thousand thirteen spending for new wafer fab equipments was rebounding basically strongly by thirty-seven percent quarter-on-quarter after having been flat at a low level in Q two and Q three of two thousand thirteen. What you do see is that wafer fab equipment really developed a good momentum going into two thousand fourteen. Looking at two thousand fourteen, memory was a real growth driver after having been down in two thousand twelve and for the first nine months in two thousand thirteen and DRAM spending in two thousand fourteen and on wafer fab equipment almost doubled year-on-year while spending in NAND flash grew by twenty percent. As a result of that DRAM doubling and NAND growing by twenty percent for the first time in some time DRAM and NAND were basically at the same spending level in terms of equipment in two thousand fourteen. And logic and foundry spending combined in two thousand fourteen was basically flat, year-on-year. So finally what I would like to say about this slide is that spending in the first half of the year was stronger than in the second half of the year. So this gave you an overview a little bit by the industries semiconductor capital spending, wafer fab equipment spending.

So let us now look at ASMI's two thousand fourteen results within the just discussed industry environment. So let us review the key highlights of two thousand fourteen. Two thousand fourteen was a strong year for ASMI. We had the highest sales ever, excluding ASMPT, also the highest EBIT and cash flow in the history of the company. Revenues were up twenty-one percent to a level of five hundred forty-eight million driven by our ALD business. We will get back on the ALD business in much more detail later on when we talk about product highlights.

Higher revenues in combination with strong margin improvements. Our margins improved from thirty-nine to forty-three percent and they led higher revenues, higher margins to an EBIT margin increase from ten to nearly seventeen percent.

Strong cash flow mainly due to the improved profitability, the cash flow for operations of hundred ten million euro and the strong cash flow led as you all know to share buyback program that we announced in October last year and the recent proposal to increase dividend and that is all in line with the commitment of the company to use excess cash for the benefit of our shareholders.

So let us now look at ASMI's P&L in a little bit more detail. This is an eye-chart, of course it is not meant for you to see and read every number, you can read it later on. But key thing here is the left part of this overview which shows the full year results as reported for two thousand thirteen and fourteen since we no longer consolidate PT as of Q two two thousand thirteen onwards. The orange and red columns have made two thousand thirteen and two thousand fourteen results comparable with our new

reporting structure. So the right part shows results on a quarterly basis in two thousand fourteen and also going into two thousand and fifteen by showing Q one.

So let us now highlight a few items. Strong sales at the end of two thousand thirteen continued in two thousand fourteen, resulting into record sales in the first half of last year and in the second half sales, if you look at it quarter-on-quarter, you can see it on the right-hand, sales slowed down as strong customers were basically digesting investments before they make plans to go to the next technology nodes. For the full year, like we said before, revenue increased twenty-one percent, outpacing the wafer fab equipment market as a whole which only grew by sixteen percent as we saw on an earlier slide.

Gross margin improved by four hundred basis points to forty-three percent with a significant positive impact from measures taken in manufacturing and supply chain combined with healthy utilization rates. Gross margin was stable on that forty-three percent throughout the year. Operating cost decreased as a percentage of sales from twenty-eight point five to twenty-six point five percent and SG&A excluding one-offs remained stable at the twenty million euro level per quarter during the year while R&D clearly increased during the course of the year, mainly due to the fact of more support requests of customers for new applications especially in ALD. Again we will get back to that later.

Operating margin increased to sixteen point six percent, a record high level for in the history of the company. Also the net results of PT, that part attributable to ASMI increased strongly year-on-year. The reported net result ASMI remained impacted by PPA related to the sale of the PT shares in two thousand thirteen as we explained on earlier occasions. Q one two thousand fifteen on the far right-hand side of this overview shows that we also started two thousand fifteen strong. Sales showed quarter-on-quarter an increase of more than thirty percent, three zero percent. Gross margin was again at the forty-three percent level leading to an EBIT of above twenty percent. Net result improved further since as a dollar company ASMI keeps a big part of its cash in US dollars. The strong development of the US dollars versus the euro led to a positive currency result of twenty-eight million euro.

So on the balance. Our balance sheet remained very healthy. In the course of two thousand fourteen net cash increased to more than four hundred million euro due to the strong cash generation and the positive effect of the US dollar and since sales and cost of ASMI are strongly dollar oriented, ASMI keeps a majority of its cash in US dollars and the strengthening of the US dollar has led to a positive cash increase of approximately thirty-six million euro. This strong cash position in combination with no debt, we have no debt on the balance sheet, has led to the share buyback announcement that we did the end of October last year.

Other assets mentioned here on the balance sheet mainly reflected the approximately forty percent share we hold in PT and the value increase in PT is mainly related to currency movements. Finally the shareholders' equity position of ASMI further strengthened in two thousand fourteen as this balance sheet shows and positive developments for the balance sheet basically continued also in Q one of this year.

This graph shows working capital. Working capital for ASMI on a comparable level which means it excludes ASMPT for all the periods that we show in this graph. So

working capital, while still fluctuating on a quarterly basis, shows a declining trend. The quality of working capital has gradually improved in the past period on the back of structural improvement measures such as increased outsourcing. And at the end of two thousand fourteen, as you can see in the lower graph, days of working capital amounted to seventy-eight days and the final remarks on this slide is that the increase in Q one of two thousand fifteen in absolute working capital is due to currencies. On a currency adjusted basis working capital would have decreased in the first quarter of this year.

So on the cash flow of the company, operating cash flow more than like we addressed on one of the first slides, more than doubled to hundred ten million euro in two thousand fourteen mainly due to improved profitability. Working capital remained stable at constant currencies despite a more than twenty percent sales increase throughout the year. As a reminder the net cash from investing activities in two thousand thirteen shown here was positively impacted by the sales of twelve percent stake in ASMPT as most of you remember. Q one two thousand fifteen showed a strong cash flow improvement mainly due to the favourable EBIT development and under others the impact of currency on the net result is included.

OK, after a lot of the detailed numbers let us now, more numbers but in a different way, I hope. This graph shows actually the historic performance of net Front-end sales which is reflected by the green bars and EBIT which is the blue line. And then the graph, if you look at it, it shows a strong correlation between net sales and EBIT that remained in two thousand fourteen. It also shows that the company still achieved, let us say, record sales and EBIT for the full year despite somewhat lower sales in the second half of two thousand fourteen versus the first half of the year. And it finally shows that sales significantly increased again going into two thousand fifteen in Q one to a level of hundred sixty-two million euro in Q one of this year as you can see on the far right-hand side.

So looking at the historic bookings and backlog for ASMI, so bookings the grey bars and backlog the dark line (it also excludes ASMPT) then you can see the book-to-bill for the full year and two thousand fourteen amounted to one point one. Bookings for the full year increased twenty-six percent to six hundred two million euro versus an absolute level of four hundred eighty million in two thousand thirteen. Overall bookings in the first half and second half were roughly equal and in the first half of the year memory was the leading segment in terms of industry segments, closely followed by foundry and logic and in the second half of the year memory bookings increased, logic stayed flat while foundry bookings decreased compared to the first half. So memory really was the engine in the second half of the year. Overall bookings in Q one of this year remained at a high level, led again by memory, closely followed by foundry forming the basis for again a strong half in sales for this year for the company. And in Q one two thousand fifteen the backlog - again that is the dark line - increased to a record height for the company of a hundred ninety million euro.

So let us now in the next few slides provide you some colour on ASMI's performance in terms of shareholder remuneration, total shareholder return and implied value of Front-end. So with regard to shareholder remuneration, this slide is focused on that, you can see that ASMI is very committed to paying a dividend at a sustainable level.

This means that we aim for a dividend that we can sustain over time and through the cycles of this industry. The performance in two thousand fourteen in combination with our cash position are forming the basis for our today's proposal to increase the dividend with twenty percent to sixty eurocents per share. And our commitment to use excess cash one way or another for the benefit of our shareholders led in October last year to the decision to start the share buyback program and this share buyback program as of May fifteen of this year has been nearly completed.

So now looking at the other part, the second part which is total shareholder return in two thousand thirteen and two thousand fourteen and we do that comparing us with three respected competitors Applied Materials, LAM and ASML and it is measured by looking at the historic performance of the share price, the dividend pay-outs and the redistribution of capital by those three or four companies. So this graph then shows that ASMI's share price kept performing well in the past two years and I trust you have seen that yourself. Between the beginning of two thousand thirteen and the end of April this year the share price doubled and this trend is in line with the industry. And at the same period the share price of PT remained nearly stable which means that the full value increases that the share price made is attributable to the Front-end activities and, finally, we looked at the share price at the last AGM at last year and that was around twenty-nine euro and we are now around forty-four euro twelve months later.

So now looking at the same shareholder return overview but then on a five year performance of the ASMI share price and then you can see that we clearly outperformed Applied Materials and LAM. Our share price tripled during that period and theirs doubled over the same period. The graph also shows that ASML outperformed ASMI over that same timeframe.

OK, so now the third element implied value Front-end. So last year in the AGM we could report that the implied value of the Front-end - and implied value being the difference between the ASMI market cap minus the market cap of the ASMPT stake, corrected for ASMI excess cash - that that implied value had improved from four hundred to five hundred million euro negative in the months before the announcement of the study at the AGM in two thousand twelve towards a positive four hundred to five hundred million. That is what we presented last year. In the course of the last twelve months the implied value of Front-end, calculated in the same manner, has improved further to approximately one billion euro positive value in the course of May of this year which means that the company developed close to one point five billion euro of implied value for Front-end in the last three years. One point five billion euro in value.

So let us now briefly address the return on the shareholding in ASMPT. As a reminder, after the sale of the twelve percent of ASMPT shares on March fifteen of two thousand thirteen, our stake in ASMPT was reduced to forty percent. As a result ASMI deconsolidated ASMPT and our forty percent share of ASMPT's net profits are included in results from investments in our P&L. At that time based on US GAAP accounting the sale of the shares had to be treated as two separate transactions. First the sale of the fifty-two percent of the shares and then the purchase of the forty percent of the shares. This resulted in a large non-cash gain in two thousand thirteen as this overview shows. Looking at the PT results in two thousand fourteen this shows that PT sales increased with thirty-one percent. Sales were strong for all activities.

SMT, lead frames, semiconductor Back-end equipment and also LED sales were strong. And LED now, with a different driver, not backlighting but more general lighting is the driver now in the LED market.

Gross margins mainly due to better loading and strong improvements in the SMT unit, gross margins for the company improved with more than six hundred basis points to more than thirty-five percent for the year two thousand fourteen. As a consequence the results from investment for ASMI almost tripled in two thousand fourteen reflecting the earnings recovery at ASMPT compared let us say to two thousand twelve and two thousand thirteen.

So now going back to ASMI results, that was the overview on primarily financial results of ASMI, so now let us, before we focus on the products and business highlights for ASMI, let us now look at corporate responsibility. As you all know the company has significantly been increasing its focus on this item over the last couple of years. The next few slides - as we have got used to over the last couple of years - will present a summary of the current status. So after adding a corporate responsibility section to our website in two thousand thirteen and adding a corporate responsibility chapter in our annual report in two thousand fourteen we now release also our first corporate responsibility report as such together with our financial annual report in April of this year. This is yet another step forward in the company's reporting and transparency on this subject. Our EICC and a few other items we would like to emphasize is, one of them is that our EICC committee includes three members of our senior management team and we review progress in all our executive team meetings. Our EICC low risk rating is based on RA2 self-assessment risk process and we have also engaged Third Party EICC auditors this year to verify our compliance globally and have completed this Third Party audit on one out of the five major sites by now at this time of the year and we will continue on the remaining sites in the remainder of this year and also partly going into next year. We continue to make solid progress driving EICC into our supply chain in two thousand fourteen. Seventy-nine percent of our critical suppliers participated for the first time in the EICC on risk assessment process and we met our target of achieving seventy percent of the critical suppliers' meeting and EICC risk ranking of low or medium and also we added a dedicated experienced CR manager to further support our development in corporate responsibility and sustainability programs and in the first few months in the position the manager drove really progress in the supply chain, the EICC compliance program and also made significant strikes forward in the conflict mineral engagement and due diligence within our supply chain. Finally, we achieved a score of six on the seven point scale on EHS sustainability of a major customer who audited us in February of last year. So looking at the health and safety, safety results continued to be positive. Our overall rate of injuries continues to decline and recordable injuries in the RCR rate here shown in orange brown are flat, even as our number of employees worldwide has grown in the last year. The Recordable Case Rate is a measure of the number of more than First Aid injuries per every hundred employees, that is the way that it is defined. You can also read that in the CR report that we published. Our safety results in our opinion are among the best in our industry but with safety we can never become complacent. By the way in the business we also can never be

complacent but also in safety because it relates to the safety of our people. And for two thousand fifteen our key focus areas are first of all improving our safety culture to Safety Leadership engagement sessions for all managers and above starting this quarter and secondly improving the safety in our internal Engineering Labs and Global Service business. Pilot programs since late two thousand fourteen showed significant improvements in our Engineering Lab safety, so we are standardizing specific strategic initiatives across all Engineering Labs in two thousand fifteen and in parallel specific initiatives to continue to improve our service safety programs globally are defined and will be rolled out in the remainder also of this year.

So third and final slide on corporate responsibility. Our Global Environment Management System ISO fourteen thousand one was recertified in two thousand fourteen with zero findings identified. We were recognized with an award from the Carbon Disclosure Project for improvement in reporting quality and transparency. It doesn't measure performance but it measures quality and transparency of reporting and the Carbon Disclosure Project is the largest collection of self-reported climate change data and they work with thousands of companies in cities across the world's largest economies to measure and disclose environmental information. Our environmental improvement targets are aligned well with industry standards including the SASB technology sector standards. And we are currently on track to achieve our three year environmental performance improvement targets as this overview shows and also as reported in detail in the CR report. We continue to improve our greenhouse gas performance and solid waste recycling management. However we do think our global water conservation has been our biggest challenge. The primary water usage is related to R&D at our Phoenix facility and key improvements were made to the scrubber systems in Q three of last year and more programs are being investigated towards achieving our goal including for example improvements in points of use scrubber efficiencies.

Let us now talk about ASM's product and business highlights. So this is an update of a slide that you all have seen earlier. It shows an overview of ASM's products. The total wafer fab equipment market like we briefly addressed earlier consists of lithography, ASML, etch, ion implants, process diagnostics, some metrology to measure a lot of things on the wafer while it goes through the fab and - of course last but not least - deposition. Within wafer fab equipment ASM - as you all know - focuses on deposition equipment, pulling layers - you saw it also in the movie - step by step on the chip. This deposition market is an eight point four billion dollar market, which is estimated for this year. Many deposition process steps are critical especially for the extension going to new technology nodes. Quite a few of those process steps towards new technology nodes are related to ALD and Plasma ALD steps. You see here the Pulsar on the low left-hand side. Pulsar XP ALD product is used for example for high-k gates and it is qualified by nearly all logic and foundry manufactures. To the right of the Pulsar you see the ASM EmerALD XP. It is used for logic in the logic and foundry market for metal gate related applications. ASM's XP8, which is shown on the far on the right upper side, is used by memory customers for high volume manufacturing for spacer defined double patterning and in addition the XP8 does also gain attraction in logic foundry.

Our diffusion furnace is known as a low cost of ownership workers tool in selected markets and selected applications. In epitaxy, we are focused on epitaxial films for analogue devices which is growing due to the power management devices for mobile products and sensors for automotive applications.

And finally in PECVD, we are a leader in extreme low k films, which is a niche part of this overall PECVD market.

So after having given you an overview on the product, so what really has changed in two thousand fourteen from a business point of view, not from a financial but from a business point of view? Well first of all our PEALD, our Plasma ALD, market really accelerated in two thousand fourteen as memory investments in DRAM and NAND increased in two thousand fourteen year-on-year. Investments in logic, by the way, were industrywide not ASM specific, lower than what we expected but, I think, than many expected at the start of last year. Another point we really want to highlight a change of last year is that the contribution for memory to the overall revenue increased as we expanded the number of memory customers. And overall we strengthened our position within the top ten customers ranked in terms of capital expenditure. So the amount of money they spent on equipment, not ranked in terms of sales, but ranked in terms of capital spending. That is more relevant, the most relevant thing to ASM and we will get back to that on the next slide. And finally in two thousand fourteen we outperformed the wafer fab equipment market on average for four years in a row. In two thousand eleven, thirteen and fourteen we outperformed. In two thousand twelve we did not. We did a little less last year than the industry but on average over those four years we really outperformed the market and as a result also we were able to improve our market share.

So this slide shows how our revenue is divided among the top three and top four to top ten capex customers. So our top three and our top ten revenue customers. So it shows that in time our top three in terms of revenue has become more important to the company. Now representing a little over fifty percent of our revenue. And the top ten has developed - as you can see - to a level a little over seventy-five percent. So seventy-five percent over our revenue. If you don't know this industry, you would think this is pretty scary. Three customers, ten customers representing that much of your revenue, but that is the way this industry is. So it is very important to achieve these percentages to really grow, because most of the money is spent by a small amount of people. So this spending pattern or this distribution among the top ten within ASM is in line with the overall industry capex distribution which was not a few years ago. So it is a very desirable development that we went through as a company in the most recent years. And if you look at the specific development for the year two thousand fourteen then first of all industrywide logic investments were lower and that affected the spending of our top three a little bit downwards but at the same time - as you can see in the grey part - the grey part increased - which shows that we strengthened our position in the top four to top ten. This has been very important to the company because we could not change the industry spending in the top three but we were able to compensate it by strengthening our position in the top four to top ten. This exactly enabled us to still outperform the industry in last year.

Let us look at this slide. So the picture on the right-hand slide, you may say, it looks familiar to you, thinking about the movie at the beginning of this meeting. ALD has established itself in the mainstream semiconductor manufacturing and is becoming an important deposition and equipment segment. ALD was first selected for HVM in two thousand six in logic. Since then the overall ALD market has steadily grown and expanded into memory and foundry. The strength of ALD is the ability to develop and to get a deposit smooth and conformal ultrathin films and the ability to also deposit new materials. ALD allows you to work with new materials that CVD etcetera were not able to use with former deposition technology. Device scaling, new materials and the use of three D structures such as FinFET, all are drivers to increase demand for ALD and PEALD. As a result of these historic developments and growth drivers the CAGR, the Compound Annual Growth Rate, between two thousand fourteen and two thousand eighteen for ALD is estimated to be the highest within the whole deposition market. So leading to the ALD market estimated to be around twenty percent of the total deposition market by two thousand sixteen - two thousand eighteen.

So this slide, final slide on the business update - and then we are going to wrap up this long presentation - this slide shows estimates of the single wafer minibatch part of the ALD market. It shows estimates of the market size in two thousand fourteen and in two thousand eighteen. It shows that we believe that in the coming years, when the market transitions to ten seven nanometer node in logic and to one x DRAM and NAND in memory take place, that the total single wafer minibatch market will grow from just above six hundred million US dollars to over one point two billion US dollars in two thousand seventeen, two thousand eighteen timeframe. And the key growth drivers are expected to be patterning layers, high-k/metal gate and various types of spacers and liners in both Front-end of line and Back-end of line processing.

Alright, let us now close this presentation by addressing the market outlook and conclusions. With regard to the key drivers, applications that should keep fuelling growth of semiconductors and semiconductor equipment, this slide shows part of the semiconductor's sales broken down by end products segments in a time frame from two thousand thirteen and forecasted to two thousand nineteen. Relative to last year Gartner observed, who made this slide, further shifts in smartphones to Basic/Utility smartphones due to growth in Emerging Markets and standard tablet growth slowed and strong growth shifted to hybrid tablets and PC models and ultramobile PC continues to grow well but a bit less than last year. The key driver for growth still is mobility. And the growth of users of mobile devices will also serve to drive the growth of the communications and server infrastructure which is not shown in this graph, but you also should keep that in mind. Another significant growth application is solid state drives, not specifically shown in this chart, which drives flash memory growth. SSD up twenty-two percent in two thousand fourteen and long term CAGR two thousand fourteen two thousand nineteen is nineteen percent. And we expect bottom line that this growth of mobile devices will translate into a demand for higher performance semiconductor chips at lower power levels. And we believe with ASM to be well positioned to benefit from these growth drivers in the years to come.

OK, now the last slides. Looking at the outlook for the wafer fab equipment market according to Gartner in two thousand fifteen, sixteen and seventeen we believe that

regardless - this shows again the wafer fab equipment market - that regardless of the total market size, which is here around thirty, thirty-five billion US dollars, the relative and absolute contribution of equipment spending in the advanced nodes, so fourteen, ten, seven nanometer and beyond is going to increase and that in our opinion is the sweet spot of ALD. This is why we believe to be strongly positioned for these advanced nodes with especially our ALD products.

OK, our short term company financial outlook for Q two as included in our Q one press release of last month, is that on a currency comparable level we expect Q two sales to be between hundred eighty and two hundred million level coming from Q one hundred sixty-two million. And while Q two order intake is expected to be in a range of hundred sixty to hundred eighty million, we are coming from one fifty-eight million level in Q one. For the second half of two thousand fifteen as part of the press release we stated that the current visibility remains limited.

So now, let us get to the summarizing slide. So our concluding and summarizing remarks are the following. Our revenue increased twenty-one percent compared to two thousand thirteen, outperforming the overall wafer fab equipment market on average for the last four years. A strong traction in ALD, especially PEALD continued in two thousand fourteen. We achieved stronger gross margin improvement in two thousand fourteen. And the company believes to be well positioned for an increased number of ALD applications in the next technology nodes in basically all the industry segments, logic, foundry and memory. We trust for you in Amsterdam and people on the webcast, I hope this was a sufficient overview for you on the last year. Thank you very much for your attention.

(Lobbezoo) Bedankt, Chuck, voor deze hele duidelijke presentatie. Ik zou nu u de vraag willen stellen of er vragen of opmerkingen of zijn van dien aard aan Chuck betreffende zijn presentatie. Ik begin hier vooraan. Gaarne uw naam vermelden.

Dank u wel. Mijn naam is Verwer en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters. Ik zal allereerst mijn vragen stellen die betrekking hebben op de presentatie en dan kom ik daarna terug met vragen die meer over de gang van zaken in tweeduizend veertien in het algemeen gaan, eventueel aansluitend. Ja mijn eerste vraag, daarvan zal ik het u natuurlijk niet aanrekenen als u daar geen antwoord op hebt, dat is eigenlijk naar aanleiding van het filmpje dat wij helemaal aan het begin van deze vergadering te zien kregen. Ik zag toen een oppervlak met een bepaald hoogteprofiel waar lagen op gedeponeerd werden en het viel mij op dat die lagen dat hoogteprofiel perfect overnamen en ik vroeg mij af in hoeverre dat een geïdealiseerde weergave was van de werkelijkheid.

Mijn tweede vraag naar aanleiding van uw presentatie gaat over het jaar tweeduizend twaalf. U geeft aan dat u in tweeduizend elf, tweeduizend dertien en tweeduizend veertien de markt verslagen heeft en in tweeduizend twaalf niet. Mijn vraag is of u aan kunt geven of daar nog een specifieke oorzaak voor was.

(Lobbezoo) Chuck, ik zou je graag willen vragen om ook wellicht het technische vraagje uit de film, maar zeker de twintig twaalf vraag te beantwoorden.

(Del Prado) De technische vraag: zo'n filmpje is een animatie maar in principe is het wel zo dat je kunt zeggen dat naarmate we gaan dus naar kleinere geometrieën van de chips waarbij de dimensies steeds kleiner worden, dat de bestaande

deposiettechnologieën, CVD, PVD en dergelijk gewoon from a physics point of view, dat ze die die geometrieën niet aankunnen. Dus met name als het gaat om dat je heel conform de laagjes ook onder een hoek enzo kunt aanbrengen. En ALD zorgt dat je eigenlijk op een atombasis, at an atomic basis, die depositie doet. Dus het is een heel geavanceerde technologie waarmee je de kleinste dimensies die er op dit moment gemaakt worden in een chip toch kunt deponeren. Dus in die zin is het misschien niet alleen maar een idealisering van het plaatje. Ik vertrouw dat dat het antwoord geeft op dat stuk van de vraag.

Dan tweeduizend twaalf: ja, tweeduizend twaalf, ik denk dat als ik daarop terugkijk, dat dat met name te maken had met de timing. Je kunt niet helemaal het investeringspatroon van je klanten van kwartaal tot kwartaal sturen. Dat heeft er in dat jaar voor een belangrijk deel voor gezorgd dat wij toen niet harder zijn gegroeid dan de markt omdat gewoon op dat moment eigenlijk de timing van nieuwe technologie nodes die met name op ALD betrekking hadden iets minder speelde dan in de kwartalen daarvoor en de kwartalen daarna. Maar on average over die vier jaar - en zo moet je eigenlijk kijken, je moet eigenlijk toch over vier, zes, acht kwartalen kijken, dan kan je echt gewoon een goede trend zien - denk ik dat wij toch hebben laten zien wat u als aandeelhouder wilt zien.

(Verwer) OK, dank u wel. Ik had ook een aantal vragen over het jaarverslag. Stelt u het op prijs dat ik die nu meteen stel?

(Lobbezoo) Wellicht kan dat beter onder agendapunt vier wanneer wij het jaarverslag bespreken en ook vragen u om het goed te keuren.

(Verwer) Ja, dank u wel.

(Lobbezoo) Nog meer vragen? Mevrouw daar.

Ja dank u wel, mijnheer de voorzitter. Bedankt voor de nuttige presentatie. Mijn naam is Carola van Lamoen en ik spreek namens Robeco. Ik sta vandaag graag stil bij onder meer het share buyback programma en het belang in ASMPT.

Maar allereerst wil ik u complimenteren met de heel goede resultaten over tweeduizend veertien. Het is u gelukt om de aanzienlijke groeiverwachtingen van het afgelopen jaar waar te maken en dat is echt een compliment waard. En wij hopen dat ASMI de positieve lijn kan blijven voortzetten.

Nou daarnaast achten wij het positief dat het eerste duurzaamheidsverslag is gepubliceerd en wij moedigen u aan om de kwaliteit van het rapport in de komende jaren verder te verbeteren en ook het duurzaamheidsbeleid verder te verbeteren en ik denk hierbij onder meer aan de ontwikkeling van een diversiteitsbeleid dat solide is.

Ook de goede voortgang op het gebied van Carbon Disclosure wordt zeer gewaardeerd. Het is goed om te zien dat dit onderwerp serieus op de agenda staat.

Dan het share buyback programma. Wij zijn ook positief over het share buyback programma dat in oktober tweeduizend veertien is gestart. In totaal kan u tot honderd miljoen euro eigen aandelen inkopen en wij moedigen u aan om in de toekomst verdere stappen te zetten qua aandeleninkoop. Ik zou graag uw reactie daarop willen hebben.

Dan tot slot het belang in ASMPT. ASMI houdt nog steeds een belang van veertig procent in ASMPT en wij begrijpen dat er op korte termijn geen plannen zijn om verdere wijzigingen in dit belang aan te brengen. Wij zien het strategisch belang van

het behoud van enig aandeel in ASMPT, maar verwachten wel dat het verder terugbrengen van het belang kan leiden tot een verdere verbetering in de waardering van de onderneming. Wij hebben de positieve lijn gezien, maar wij hebben het idee dat er nog meer in het vat zit. Wij roepen u dan ook op om kritisch te blijven kijken naar dat veertigprocentbelang in ASMPT en het belang van aandeelhouders daarbij goed in de gaten te blijven houden. Ik zou ook graag uw reactie op dit punt willen hebben. Dank u wel.

(Lobbezoo) OK dank u wel, Dank u ook voor uw complimenten voor onze vooruitgang in de diverse gebieden. Dan blijven over twee hoofdvragen, namelijk share buyback programma en ons belang in ASMPT. Ik zou graag Peter van Bommel willen vragen, onze CFO, u iets te vertellen over het share buyback programma.

(Van Bommel) Dat doe ik graag. Wij hebben een commitment gemaakt met deze vergadering en onze aandeelhouders dat wij excess cash op een of andere manier ten faveure van onze aandeelhouders zullen gebruiken. Chuck heeft in zijn presentatie al een paar dingen laten zien wat wij het afgelopen jaar gedaan hebben. Wij waren eind vorige week in de laatste fase van het huidige share buyback program. Dat hebben wij toen ingezet om gestand te doen wat wij eerder gezegd hadden, wat wij dachten dat de beste toewijzing was van excess cash die wij hadden. Er zijn dus twee voorwaarden die weer vervuld moeten worden om naar een volgende fase te gaan kijken, wat wij in de toekomst zullen gaan doen. De eerste fase is dat er excess cash zal moeten zijn en ten tweede is, wat is dan het beste programma wat de meeste waarde creëert voor onze aandeelhouders. Dat zullen wij dan op dat moment gaan bekijken, op het moment dat weer een nieuwe excess cash situatie is komen te ontstaan.

(Lobbezoo) Oké, dank je, Peter. En Chuck, mag ik jou vragen te reageren te antwoorden op de andere vragen betreffende de ASMPT shareholding?

(Del Prado) Ons beleid ten aanzien van ASMPT is eigenlijk niet veranderd. Dat hebben wij ook in one-on-ones met jullie gedeeld. Wij hebben gewoon die twaalf procent stake sale gedaan in tweeduizend dertien, echt met de intentie heel duidelijk na een thorough study met Global Investment Banks om de visibility van our Front-end performance verder te vergroten. Nou wat wij gezien hebben, en dat hebben wij ook in de presentatie naar voren getracht te brengen, is dat deze stap gecombineerd met de continued, gecontinueerde, verbeterde operationele en financiële performance van ASM Front-end dat wij nu een enorme implied value creatie hebben gekregen. Voor de studie min vierhonderd, vijfhonderd, begin tweeduizend veertien was het plus vierhonderd miljoen, eind tweeduizend veertien plus zevenhonderdvijftig miljoen gecorrigeerd voor excess cash. Wij zitten nu boven een miljard, dus close to een punt vijf miljard euro hebben wij gecreëerd en het is duidelijk dat Front-end business is de main driver geworden van de ASMI share price. Dus onze conclusie is dat wij het juiste pad hebben gekozen met die stap in tweeduizend dertien. Wij hebben er erg veel vertrouwen in als management door te continueren op dit pad, verder schaal te creëren met Front-end dat dat verder de Front-end value verder zal unlocken. Want daar gaat het uiteindelijk om, daarom is dit allemaal begonnen, om verder shareholder value te creëren door het unlocken verder van Front-end value. En tegelijkertijd kunnen wij niet genoeg benadrukken in deze meeting wat wij toen ook

gezegd hebben - en dat staat keihard overeind - dat het strategisch belang van een corporate stability point of view om een significant belang in PT aan te houden, dat wij dat zien als strategisch en met name omdat het onze business een bepaalde schaal en een sterke balance sheet geeft in deze fase van de ontwikkeling van Front-end. En in onze opinie is dat ook heel belangrijk voor een belangrijk deel van onze grootste klanten die met ons zaken doen en wij zijn ervan overtuigd dat die stabiliteit en financiële kracht die onze stake in PT ons heeft gegeven, dat die heel supportieve is geweest in de succesvolle groei van onze marktpositie in Front-end in de afgelopen jaren en wij zijn ook van mening dat het die supportive factor zal houden in going forward in deze fase van ASM Front-end development in deze fase. We weten ook dat onder onze key-klanten en hebben wij bevestigd dat er sterke support is voor de positie van het bedrijf in dat opzicht. En natuurlijk zullen wij als management op regelmatige basis dat stake evalueren en in hoeverre gewoon onze value creation op de juiste weg is. Maar wat ik net zei, dat was, is en blijft de leidraad voor de company, dus daarom zijn er op dit moment geen concrete plannen om iets met het stake in PT te doen.

(Van Lamoen) Ja, een helder verhaal. Ik wil nogmaals benadrukken dat ik ook niet aandring op het volledig afstoten van het belang in ASMPT, het behoud van enig belang. De vraag is natuurlijk of dat veertig procent moet zijn. Ik wens u daar veel wijsheid toe om dat ook in de toekomst goed te blijven bekijken.

(Del Prado) Die kunnen wij zeker gebruiken, die wijsheid.

(Lobbezoo) Dank u wel. Mijnheer daar.

Thank you. Good afternoon, my name is Ricky Sandler and I am a founder and CEO of Eminence Capital. We are currently the company's second largest shareholder and we own nine percent of the shares outstanding in ASM International. Despite the healthy stock price appreciation over the past year we believe that the stock is still substantially undervalued and the primary reason for this undervaluation is the company's complex structure and its holding in ASM Pacific. We think the majority of the share price appreciation and the value that has happened to the Front-end has been a result of the good performance of the Front-end business and frankly the outlook for the Front-end business as opposed to some closing of some holding company discount that exists. Specifically we think that there is more than a billion euros of value creation potential that the company could have by separating ASMPT from ASM International and we think that this is well within management's control to do to separate this stake. For years shareholders have asked management why continuous to hold this stake and we think in the past there have been very valid reasons based on the development of ALD and the development of the Front-end business as to why this stake made a lot of sense. Today we think that that time has come and gone. Management has used terminology such as at this phase of the company's development and talked about scale and stability of the business. But we would note several factors. Number one, the company is going to do more than six hundred million US dollars of revenue, the Front-end business. Number two, the company has more than four hundred million euros of cash on its balance sheet. This is surely sufficient scale and stability to compete with larger companies that frankly thrive. The four hundred euros on the balance sheet is more than enough to weather,

no at multiple times, the worst recession this industry has ever faced. Further we would note that there is very insignificant synergies between the two businesses and very insignificant customer overlap. We would further note that the value of ASM Pacific is more than fifty percent of the market value of ASM International. This represents a capital allocation dilemma for the company because every time the company is buying back shares of its own stock it is effectively buying back stock in ASM Pacific. And so the shareholder money more than half of it is going to buy back a stake that we frankly have little influence of and is not where the real undervaluation of the company is and frankly not where the strongest strategic outlook is for ALD as you described today.

Further we think that strategic decisions get clouded and potentially misguided by the fact that strategically ASM, the Front-end business and ASM Pacific have different strategic options and different strategic directions. So we would urge management to take the right steps to unlock this more than a billion euros of value and separate its stake from ASM Pacific and continue to provide shareholders with credible reasons as why this is not occurring and we would also urge other shareholders who share our view to make their opinions known to the management and the supervisory board. Thank you.

(Lobbezoo) Dank u wel. Uw vraag is ook al gedeeltelijk aan de orde geweest door de vragen van de vorige vragenstelster. Wij hebben ook in een eerdere vorm over dit gesproken. Ik denk dat het toch goed is dat Chuck nog een paar aanvullende opmerkingen en antwoorden geeft op diverse punten die u in uw vraag aan de orde hebt gesteld. Chuck, mag ik jou nog vragen?

(Del Prado) Ja, dank je wel, Jan. Wij zijn uiteindelijk in dialoog met al onze aandeelhouders en ook met de heer Sandler van Eminence. We hebben een heel leuke constructieve dialoog over dit onderwerp gehad tot op heden maar graag zal ik het verder verduidelijken ook hier in deze zaal wat wij bij meerdere occasions met hem en zijn team hebben besproken. Even een punten adresseren van wat de heer Sandler opgebracht heeft. Sorry Ricky, I answer in Dutch, that are the rules in this meeting. I trust that it is well translated.

De stock primarily undervalued als gevolg van de structuur. Ja, ik denk dat wij daarover fundamenteel over verschillen van mening, want wij hebben geprobeerd aan te geven in het antwoord van zo-even en dat ook in de presentatie dat de teruggang van tweeënvijftig naar veertig procent een enorme omslag, one point five billion in value had been created door de visibility van Front-end te vergroten and continued performance van Front-end te laten zien naar de markt. Dus onze mening is dat het traject dat wij door zijn gegaan laat zien dat de huidige structuur geen belemmering is om waarde te creëren en ook verdere waarde te creëren, dus dat brengt ons naar het tweede punt.

More than a billion of value to be created, ik ben erg blij dat Eminence dat ook recognizes en wij zijn daar heel druk mee bezig om gewoon in onze communicatie met de financiële wereld duidelijk te maken, ook aan andere aandeelhouders, dat er gewoon veel meer waarde in het aandeel zit. Dus we agree dat als je kijkt naar de current multiple van de company, dat daar nog heel veel ruimte in zit. We disagree-en alleen op welke manier waarop wij dat kunnen bereiken. Wij zijn zeer stellig in onze

opinie dat het continueren van het huidige beleid meer waarde zal creëren overtime en dat zullen wij blijven reviewen natuurlijk op regelmatige basis.

Dan het laatste punt wat ik nog zou willen adresseren is zeshonderd miljoen is a good enough size. Ook daar wij dealen met onze klanten, met onze markt on a daily basis, day and night en ik denk toch dat wij het best kunnen inschatten wat het belang in terms of stabiliteit en balance sheets strength op dit moment in deze fase van Front-end, dat PT belang voor ons heeft. En nogmaals wij zijn van mening, zoals wij ook in het antwoord aan Robeco ook net hebben verschaft, dat wij weten dat er onder onze key klanten er sterke support is voor de positie van de company in deze fase van its existence. Dat is voor ons de belangrijkste leidraad om op dit moment op deze koers voort te gaan. Maar nogmaals, wij blijven graag in constructieve dialogen met elkaar zoals wij dat ook de afgelopen jaren gedaan hebben.

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Daar vragen? Mijnheer Burgers.

Goedemiddag, voorzitter, namens het Add Value Fund. Ook ik wil graag beginnen met een compliment voor de uitstekende progressie in het afgelopen boekjaar en het eerste kwartaal tweeduizend vijftien. Ook een woord van dank voor de goede introductie van de heer Del Prado voorafgaand aan deze vragenronde. Ik wil toch graag naar aanleiding van de discussie van zo-even een aantal aanvullende vragen stellen, juist omdat er toch sprake is van een zeker krachtenveld wat aan het verschuiven is. Er is duidelijk gesproken over een waardecreatie, die is zichtbaar. Aan de andere kant is het toch nog steeds zo dat vijfenvijftig procent van de beurswaarde op dit moment bepaald wordt door de beurswaardering van ASMPT en dat geeft aan dat er toch ook van de zijde van de aandeelhouders de strategische vraag gesteld kan worden wat nu precies de rol van dat belang binnen de vennootschap is. En daar bedoel ik mee dat wij van de heer Del Prado vandaag uitgebreid inzicht hebben gekregen in de current status of Front-end maar dat er in feite van het andere deel, de Back-end operatie, ja de vraag is, wat u daarvan verwacht. Ik kan mij voorstellen, zeker gezien de performance van ASMPT de afgelopen periode, die achter is gebleven bij performance van Front-end, dat daar een bepaalde verwachtingswaarde bij u leeft. Ik ben ook benieuwd van u te vernemen met betrekking tot de redistributions van dividends van de zijde van ASMPT of daar een relatie is in de richting van het dividendbeleid van ASM International.

Een tweede concrete vraag die ik heb naar aanleiding van het antwoord van de heer Van Bommel. Wij zijn benieuwd te vernemen wat uw precieze definitie is van excess cash. Voorzitter, ik constateer naar aanleiding van de resultaten over het eerste kwartaal tweeduizend vijftien dat de excess cash situatie van ASM International interessanter, beter, is dan twaalf maanden geleden hetgeen ervoor zou kunnen pleiten om een nieuw aandeleninkoopprogramma aan te kondigen. Uw antwoord is dat u op dit moment constateert dat de excess cash er moet zijn en daar beluister ik dus een zekere twijfel uit. Mij is opgevallen uit de presentatie van de heer Del Prado dat u meer investeert in research en development en dat die trend doorzet. Ik ben dus benieuwd te vernemen wat u voornemens bent om in dit onderdeel te gaan investeren in het komende boekjaar. En wellicht dat uw definitie van excess cash op dit moment zodanig is dat er wellicht ook op het gebied van acquisities nog plannen zijn waardoor het misschien wel zo is, anders dan ik misschien wat te vroeg zou kunnen

concluderen, dat de positie van excess cash misschien wel niet zo groot is als die ik afleid uit de cijfers naar aanleiding van het eerste kwartaal. Dus misschien dat u op dat punt nog wat helderheid zou kunnen geven.

Voorzitter, bij dit agendapunt mijn laatste vraag betreft meer algemeen, hoe u op dit moment het concurrentieveld ervaart. Er is een grote fusie tussen Applied Materials en Tokyo Electron heel recent bekend geworden dat niet doorgaat. Ik vroeg mij af hoe u de ontwikkeling ziet, wat uw reactie daarop is en of op welke wijze de positie van ASM International beïnvloed wordt door die ontwikkeling. Dat waren mijn vragen.

(Lobbezoo) Dank u. U hebt een aantal vragen gesteld. U hebt vragen gesteld over excess cash en share buyback en dividendbeleid. Ik zou allereerst dan Peter van Bommel weer willen vragen of hij op deze vragen een toelichting en antwoord kan geven en daarna zal ik Chuck vragen om op uw andere vragen nog een antwoord te geven.

(Van Bommel) Ja, allereerst het dividendbeleid. Ik denk dat wij een redelijk duidelijk dividendbeleid hebben opgezet een paar jaar geleden waarbij wij eigenlijk een dividendbeleid ontwikkeld hebben dat onafhankelijk is van het dividendbeleid van PT. In het verleden is dat gekoppeld geweest maar wij vonden dat gezien de status zowel van PT als wel de status van ASMI niet meer noodzakelijk om dat te doen. Wij hebben de afgelopen jaren daarom ook hogere dividenden uitbetaald dan de dividenden die wij van PT hebben gekregen. Ik kan daarom alleen maar herhalen, Willem, wat ik straks ook gezegd heb, dat zijn twee dingen. Wij willen een prudent dividendbeleid hebben wat sustainable is op langere termijn, dus ook in een downturn dat wij in staat zijn om een dividend te betalen dat vergelijkbaar is met het dividend dat wij dat jaar daarvoor betaald hebben en als er dan excess cash komt te ontstaan - wij komen zodadelijk terug op de definitie van de excess cash - dat wij dan daarvoor de geëigende middelen zien en de geëigende mogelijkheden gaan definiëren hoe wij dat het beste aan kunnen wenden om waarde te creëren voor aandeelhouders. Er zijn verschillende wegen die daarvoor open staan. Als je kijkt naar de excess cash situatie, we hebben in het verleden aangegeven dat wij ongeveer honderdvijftig miljoen aan cash willen hebben voor operationele activiteiten en dat wij honderdvijftig miljoen aan cash willen hebben voor activiteiten die versterkend zijn, die investeringsactiviteiten kunnen zijn. Dan kunnen wij denken aan een R&D-activiteit, dan kunnen wij denken aan een M&A-activiteiten. Dat hebben wij in de laatste jaren eigenlijk samengebracht tot ongeveer driehonderd miljoen waarvan wij vinden dat die op onze balans moet staan om een aantal activiteiten te kunnen doen. Als je kijkt naar de situatie van hoe wij daarop gereageerd hebben, dan heeft u kunnen zien dat wij eind vorig jaar aan het einde van het derde kwartaal toen wij boven de vierhonderd miljoen zaten, het share buyback programma opgestart zijn. Chuck heeft net gepresenteerd, we hebben dat al eerder aangegeven dat de eerste kwartaal cash situatie is van vierhonderd drieëntwintig miljoen. Die vierhonderd drieëntwintig miljoen, een paar opmerkingen daarbij. Allereerst we zaten toen zeker nog in het midden en niet op het einde van het share buyback programma. Dus er was op dat moment eind maart ongeveer vijfenvijftig miljoen van de honderd miljoen uitgegeven. Dus dat gaat gewoon van de excess cash situatie af. Daarnaast we zijn een dollar company die in euro's rapporteert. Wij houden daardoor een groot bedrag aan cash in

dollars aan. De dollar heeft zich redelijk positief ontwikkeld natuurlijk in de loop van het eerste kwartaal en heeft daar een heel hoog niveau gerealiseerd. Wij zien op dit moment dat dat er ook toe geleid heeft, zoals wij dat eerder aangegeven hebben, tot een extra toename van de cash positie. Wij kunnen alleen maar op dit moment constateren dat de dollar niet meer op dat niveau staat van waar hij een aantal weken geleden op stond. Dus dat kan impact hebben op onze excess cash positie zoals wij die eerder gedefinieerd hebben. Daarnaast om dit lange antwoord af te sluiten, ik denk dat het belangrijk is dat wij niet voor elke kleine bedragen die wij als excess cash zien, naar buiten gaan maar het moet een substantieel bedrag zijn en nogmaals op dat moment zal bekeken moeten gaan worden wat de beste toewending is van de excess cash. Dat hoeft niet altijd per definitie een share buyback programma te zijn zoals wij dat in het verleden ook hebben laten zien.

(Lobbezoo) Oké, Peter, dank je wel. Voor Chuck heb ik, in feite, drie hoofdvragen uit uw totale vragen nog gedefinieerd. A: wat verwachten wij van ASMPT en hoe zien wij dat? B: ontwikkeling van R&D-uitgaven, willen wij dat verder laten toenemen en dan als laatste nog hoe de recente ontwikkeling ten aanzien van de niet doorgegangene fusie van TEL en Applied onze concurrentieverhoudingen beïnvloedt of niet. Chuck.

(Del Prado) Ja Jan. Eerst op PT. Via iets meer kleur hoe wij de operationele performance zien van PT, zo heb ik de vraag begrepen. Wij hebben natuurlijk heel kort aangegeven in de introductiepresentatie, tweeduizend veertien is naar onze ogen een goed jaar geweest voor PT na wat echt zwakkere jaren tweeduizend twaalf, tweeduizend dertien, revenue eenendertig procent omhoog met profit drie keer zo goed, natuurlijk komend wel van een laag niveau. Cash flow duidelijk beter, ook komend van een laag niveau. Booking zesendertig procent omhoog. Gross margins zes procent verbeterd, nog niet op het oude niveau maar wel nu boven de vijfendertig procent. Als je dan kijkt naar de individuele businesses dan vinden wij het positief dat SMT dat nu toch meer dan een derde van de omzet van het concern vertegenwoordigt dat zij een positie hebben opgebouwd van nummer drie naar nummer twee, een positie zijn opgeschoven en een ambitie hebben uitgesproken om de komende paar jaar de nummer een positie te bereiken, daarmee ook een market share improvement hebben bereikt. De penetration in China komt echt op gang. Die is heel duidelijk door de combinatie van de twee ondernemingen omhoog gegaan omdat de SMT-unit voordat zij onderdeel werden van PT toch meer gefocust waren op Europa en Amerika. Gross margins significant verbeterd de laatste twee kwartalen boven de veertig procent, wel geholpen door de mix, product en regionale mix maar toch komend van in de twinties, in de high twinties, dus een enorme verbetering daar. Als je kijkt naar de Back-end equipment, daar zie je dat LED steady is ten opzichte van een paar jaar terug. De LED-driver contribution was eigenlijk weggevallen in tweeduizend twaalf, tweeduizend dertien nadat dat heel sterk was geweest in tweeduizend tien, tweeduizend elf, duidelijk terug, een andere driver. In het verleden was het backlighting, nu is het general lighting and big displays met een enorm high pixel amount wat de LED-vraag drijft. Dus een driver die naar onze mening mogelijk meer sustainable is voor die markt en ook CMOS image sensors, dus camera's in tablets, in smartphones, een hele sterke vraag daar. De mening van PT is dat in heel veel smartphones en tablets in de wereld een CIS-chip zit die door

een PT-apparaat is gegaan. Dat vinden wij positieve ontwikkelingen van SMT. Back-end equipment: als je kijkt naar de total addressable market, ook als je iets meer op een afstand kijkt, dan denken wij dat zij hun markt nu met de SMT-acquisitie, met de meest recente laser dicing acquisitie, alhoewel dat nog een heel kleine kern is, maar toch is daarmee de total addressable market vergroot van vijf naar tien miljard dollar wat echt met de juiste strategie binnen de markt een enorm groeipotentieel biedt op het moment dat zij dat goed weten vorm te geven. Dus dat vinden wij allemaal positieve punten. Als je kijkt naar hun short term guidance, sales, double digit, percentage improvement, verwachten zij voor Q twee gebaseerd op heel sterke bookings in Q een, zesendertig procent bookings improvement in Q een en de sales improvement ook sterk gedreven door Back-end equipment en de SMT. En daarnaast hebben zij ook meer focus nu dan zij naar onze mening in het verleden hadden op het advanced packaging. Dus de thermal compression bonding, flip chip, daar wordt nu ook meer aandacht aan besteed wat ook de groeimarkten voor de toekomst zijn. Dus daar zien wij allemaal positieve punten. Daarnaast als je de rapporten leest, wij zullen daar zelf niet zo op ingaan, vindt men ook dat de PT valuation op dit moment veel meer in lijn is met de peers qua multiples dan een paar jaar terug. De analisten zeggen, dat op het moment dat het bedrijf goed blijft performen er meer upside in het aandeel zit dan een paar jaar terug toen de waardering relatief gezien veel hoger was dan van zijn peers in terms of multiples. Dat allemaal bij elkaar vinden wij positieve punten rond PT. Dat is het antwoord op de PT-vraag, mijnheer Burgers.

Dan de volgende: M&A en R&D. In de calls hebben wij altijd wel gezegd dat wij proberen om er R&D als een percentage of sales binnen een bepaalde range te houden. Dat heeft Peter, de heer Van Bommel, altijd genoemd, dat is nog steeds zo. Maar het is wel zo, U ziet dat R&D gewoon gegroeid is in tweeduizend veertien en dat is een bewuste groei geweest omdat we onze interacties met klanten op het gebied van ALD enorm gegroeid zijn in het afgelopen jaar en wij zijn dus heel veel aan het zaaien bij onze klanten om daar in terms of topline te kunnen oogsten in de komende jaren. Je moet nu twee, vier jaar vooruit zaaien voor technology selections die in een, twee, drie, vier jaar van nu plaatsvinden en daar zijn wij heel agressief mee bezig omdat wij over de hele linie ALD-engagements hebben. Dus daar zullen wij heel verantwoord maar ook gezond-agressief mee doorgaan.

M&A: wij hebben jaren gehad in het verleden dat wij meer gefocust waren op to get our own act together, onze huidige producten, onze financial performance, onze operationele performance. Wij hebben daar grote stappen in gemaakt, je moet nooit tevreden zijn maar wij hebben grote stappen gemaakt. Dus wij hebben nu meer intellectual bandwidth om ook naar M&A te kijken en ook financial bandwidth om naar M&A te kijken. Dus dat doen wij ook. Dat is een continu proces als onderdeel van onze strategic planning. Daar praten wij ook over met onze supervisory board maar het is geen doel op zich. Het moet geen doel op zich zijn want het moeten beslissingen zijn die uiteindelijk bijdragen aan longterm value creation van de company. Dat is het antwoord op het M&A-stuk.

Dan tot slot Applied TEL. De merger is inderdaad afgeblazen. Sinds oktober tweeduizend dertien toen de announcement kwam van de intended merger, werd ons gevraagd: is dat niet slecht voor je relaties met klanten, dat gebeuren nu? Wij kunnen

eigenlijk bijna zeggen dat wij eerder een versterking van onze relatie met klanten hebben gezien, dat de klanten naar ons gevoel - nogmaals wij kunnen niet voor onze klanten spreken - maar onze indruk is dat klanten zich nog meer bewust zijn geworden van hoe belangrijk het is dat een bepaald ecosystem in deze industrie overeind blijft om een stuk commercial leverage among different suppliers te hebben maar daarnaast ook om de innovatie op gang te houden in de industrie. Als er iets veranderd is in de pull van klanten, is die alleen maar sterker geworden sinds oktober tweeduizend dertien. Wij verwachten niet dat ontwikkelingen die sinds oktober tweeduizend dertien plaatsgevonden hebben nu ineens zouden stoppen als gevolg van het feit dat die merger is afgeblazen. Dat is het antwoord op die vraag.

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Zijn er nog meer vragen? Die mevrouw daar.

Goedemiddag. Mijn naam is Stefanie Jansen. Ik ben hier namens de VBDO, de Vereniging voor Beleggers van Duurzame Ontwikkeling. Wij adresseren duurzaamheidsthema's bij beursgenoteerde ondernemingen. Mijn vragen gaan dus ook met name over het Corporate Responsibility report dat u dit jaar voor het eerst heeft geschreven. Wij zijn dus ook verheugd om te merken dat u in het CR-rapport schrijft dat corporate responsibility meer en meer van belang is en dat u daar in de toekomst meer aan wilt gaan werken. Mijn eerste vraag is: waarom hanteert u niet de GRI G vier richtlijn voor de rapportage van het CR-rapport? En dan ook de OECD, er is een richtlijn voor multinational enterprises, die is erop gericht dat alle bedrijven dezelfde spelregels hanteren voor duurzaamheid. Als alle bedrijven dat zouden doen zou het allemaal veel beter vergelijkbaar zijn. Wij willen vragen of u ook die richtlijn zou willen gaan hanteren.

Dan mis ik in uw CR-rapport een materialiteitsmatrix. Een materialiteitsmatrix is een matrix waarin de thema's die van belang zijn voor bedrijven vastgesteld worden op basis van de input van stakeholders. Hiermee wordt het belang voor de stakeholder afgezet tegen de mate waarin ASM het onderwerp kan beïnvloeden. Daarmee kan een bedrijf de kansen en risico's inschatten. Een dergelijke materialiteitsmatrix is essentieel voor ons aandeelhouders. Kunnen wij een dergelijke materialiteitsmatrix volgend jaar in uw CR-rapport verwachten?

Dan circulariteit. U zei vorig jaar dat circulariteit geen grote rol speelt in ASM. Circulariteit is echter niet alleen maar recyclen en re-usen, het draait om meer dan circulariteit is bijvoorbeeld ook een top-notch refurbishing en upgrading programma voor de machines. Daarmee kunt u de machines langer bewaren en ASML zei op haar jaarvergadering vorige maand dat het serviceprogramma dat zij heeft, een van haar meest winstgevendende activiteiten is. Heeft u een refurbishing en upgrading programma? Dan, ook al heb je zo'n programma, elke machine eindigt op een gegeven moment zijn levensduur. E-waste is een toenemend probleem met veel sociale en milieuproblemen. Heeft ASML inzicht wat er met de machines gebeurt en worden die gerecycled en dan als laatste vraag over belastingen.

U heeft de afgelopen twee jaarvergaderingen gezegd dat ASML een prudent belastingbeleid heeft en dat u de regels van de wet en de doelstellingen van de wet naleeft. Wij zien nog steeds echter geen belastingbeleid op uw website. Wij willen vragen of u dat zo snel mogelijk zou willen publiceren en indien u nee zegt, waarom u dat dan niet wilt gaan doen. Dat waren de vragen. Dank u wel.

(Lobbezoo) Dank u wel. Ik zou graag Peter van Bommel willen vragen u een antwoord te geven op de belastingvraag die u stelde en daarna zou ik Chuck weer willen vragen om aan die andere vragen voor wat betreft de index en de matrix enzovoorts een antwoord te kunnen geven.

(Van Bommel) Het belastingbeleid. Wij vinden het belangrijk om een goed belastingbeleid te hebben. Dat hebben wij vorig jaar ook gezegd. Een prudent belastingbeleid. Wij willen een goed corporate citizen zijn. Wij delen ook de view van VBDO dat belasting de business moet volgen en niet omgekeerd. Daar hebben wij een aantal interne policy regels voor gedefinieerd. Wij hebben vorig jaar aangegeven dat wij die tax policy nog niet op onze website of in onze annual report mee zouden willen nemen vanwege het feit dat wij niet voorop willen lopen in dat gebeuren maar dat wij een goede volger willen zijn. Wij hebben inderdaad geconstateerd dit jaar dat verschillende andere ondernemingen dat gedaan hebben. De uitgangspunten van ons tax beleid, en die wil ik toch nog een keer herhalen: belasting moet betaald worden in lijn met de relevante regels en regelgeving in de verschillende landen waar wij actief zijn en wij zijn ervan overtuigd dat wij dat moeten doen zowel naar de letter als naar de geest van de wet. Wij willen inkomen rapporteren in lijn met de waarde die gecreëerd wordt in de verschillende landen en dat is op basis van internationaal accepted accounting principles, inclusief het zogenaamde arm length principle. Wij maken geen gebruik van belastinghavens en wij zoeken ook een open en constructieve dialoog met de belastingautoriteiten in de verschillende landen waar wij actief zijn. En daarbij zijn wij vooroplopend in het discopen van informatie daar waar het relevant is. Wij hebben er geen problemen mee om die uitgangspunten volgend jaar in onze jaarverslaggeving op te gaan nemen. Dat beantwoordt, denk ik, de vraag van u over de belastingwetgeving.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Chuck.

Dan nu viertal vragen die nog over zijn betreffende de diverse richtlijnenmatrix etcetera.

(Del Prado) Dank je Jan, een aantal punten. Het eerste is met betrekking tot GRI. Wij zijn nu bezig om het corporate responsibility reporting plan voor de komende jaren vast te stellen en de G vier guidelines is een van de mogelijkheden om te gebruiken voor future reporting maar het is gewoon te vroeg voor ons om op enigerlei wijze te committeren dat wij daarvoor zullen kiezen maar het is een van de mogelijkheden. Wij hebben dat intern besproken en wij zullen uw voorkeur daarin meenemen maar zonder daarin een enkele garantie te geven. Dat is het antwoord op de eerste vraag.

Dan de vraag met betrekking tot de OECD. Wij hebben gewoon een bewuste keuze gemaakt om, ook gezien het karakter van onze industrie, om ons te committeren aan het toewerken naar compliance binnen de EICC Code of Conduct. Wij zijn van mening, omdat de relatie met onze industrie daarin gewoon duidelijk is, ook als wij kijken naar collega-companies in de industrie, dat wij dat toch willen blijven nastreven. En wij zijn van mening dat er toch heel veel elementen zijn die gewoon een link hebben met de OECD guidelines. Dus dat is onze positie.

Dan met betrekking tot de materialiteitsmatrix. Ik moet zeggen, het is voor mij nieuw. Ik ben geen corporate responsibility expert. U vraagt of wij het mee kunnen nemen in het volgende jaarrapport. Die toezegging kunnen wij niet doen maar wat wij wel

kunnen doen: wij zullen zeker uw opmerking intern als actiepunt voor onderzoek meenemen en mogelijk dat er dan ook nog wat uitwisseling van informatie kan zijn in de komende twaalf maanden voordat wij hier misschien volgend jaar weer bij elkaar zitten om van elkaar te leren in dat opzicht. Dat is dat punt.

Dan circularity. Inderdaad in de brede zin van het woord heeft het bij ons, zoals wij vorig jaar gezegd hebben, had het geen prioriteit en heeft het geen prioriteit. Dat wil zeggen als, een overall umbrella prioriteit, nu maar als u nu zegt van goh kijk, als ik het wat meer kleur geef en ik kijk naar refurbishment en end-of-life programma's, wat doen jullie daar dan aan? Daar kunnen wij zeker wel wat van zeggen. Op het gebied van refurbishment zien wij in de industrie, dat ook gedreven door het feit dat onze positie in de industrie veel sterker aan het worden is in de laatste vijf jaar waardoor ook de installed base van onze producten groeit, dat daardoor eigenlijk refurbishment meer aan het komen is dan het een aantal jaren geleden is en wij ook hebben gezien dat ondanks het feit dat het nog een beperkt percentage is van de omzet, dat het volume wel verdubbeld is ten opzichte van tweeduizend twaalf als je kijkt naar tweeduizend veertien. Dus in die zin doen wij er meer aan en met name in een specifieke product line en dat heeft ook te maken met en dat is de product line met historisch gezien de grootste installed base. Dus ja, en daar hebben wij ook een apart organisatieonderdeel voor die dat doet, los van de reguliere productie die daarop focust. Als het gaat om end-of-life: wij hebben niet altijd zicht natuurlijk waar onze systemen zitten want je hebt soms een tweedehandsmarkt. Op een gegeven moment verdwijnen ook systemen bij klanten waarbij zij ons niet melden waar die systemen naar toe gaan omdat zij niet meer bij ons in onderhoud zijn. Naarmate zij ouder worden zijn ze niet altijd meer bij ons in onderhoud maar wij hebben wel in een aantal situaties in de afgelopen jaren en dat zullen wij blijven doen - dat als systemen op een gegeven moment - if they run out of steam voor een reguliere productiefabriek - dat wij dan stimuleren dat die systemen naar universiteiten gaan en dat zij op die manier voor de educatie van, ja zal ik maar zeggen, de mensen van de toekomst in onze industrie daar gebruikt voor worden. Dat stimuleren wij ook op diverse manieren. Dat is het antwoord op dat deel van de vragen.

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Ik zou graag ook in verband met de tijd nog één persoon een vraag willen laten stellen. U bent de enige of is er nog iemand anders?

Oké, dan geef ik u nu eerst het woord en dan.

(Van Gaalen) Mijn naam is Van Gaalen. Ik spreek namens ADP Industries. Ik zou willen beginnen met de Raad van Bestuur en de commissarissen te complimenteren met de resultaten over tweeduizend veertien. Er ligt een heel stevige geschiedenis achter ons. Ik herinner mij die nog als de dag van gisteren. Wat steeds van belang is geweest, denk ik, vanuit het verleden naar nu, is de continuïteit van dit prachtige bedrijf. De continuïteitsgedachte die voorop heeft gestaan bij het management en ook bij de commissarissen. Dat is voor sommige mensen soms weleens lastig omdat je zeker bij dit type bedrijven je een heel lange scope moet hebben omdat het kortetermijndenken van morgen willen wij dit en overmorgen willen wij het succes zien dat eigenlijk niet past in de structuur van deze onderneming. De stevigheid waarmee u, laat ik zeggen, dit beleid heeft geformeerd, gehanteerd en gewoon strikt heeft gevolgd, dat verdient alleen maar complimenten. En waarom mag ik dit zeggen?

Omdat wij de resultaten zien die dat ook duidelijk maken. Dus ik zou zo zeggen: ga zo door! Laat u nooit verleiden tot de korte termijn want dat werkt niet en dan ben ik ervan overtuigd dat wij als ADP Industries kunnen toezien op een heel fraaie toekomst.

Ik heb ook nog een vraag en die heeft te maken met het onderdeel R&D. Er is al even over gesproken maar misschien dat u nog iets kunt zeggen over mogelijke programma's die er zijn. Want u zegt: wij leveren de oude machines naar de universiteiten, die jongens zijn daar waarschijnlijk heel blij mee, ongetwijfeld zullen zij daar blij mee zijn want anders dan worden ze per kerende post teruggestuurd, maar zijn er ook nog speciale programma's die u heeft, zoals ook collega-bedrijven uit de business dat ook doen, ook nog speciale programma's met de technologische instituten hier in Nederland, ik denk aan Twente, uw eigen opleidingsinstituut, mijnheer Del Prado, ik denk aan Delft, ik denk aan Eindhoven. Geldt dat ook voor ASMI? Dat was mijn vraag. Dank u wel.

(Lobbezoo) Dank u wel, mijnheer Van Gaalen voor uw complimenten. Wij zullen zeker trachten op deze weg door te gaan. Ten aanzien van uw vraag betreffende R&D-programma's zou ik jou nog mogen vragen, Chuck, om daar een antwoord op te geven?

(Del Prado) Wij hebben inderdaad regelmatig overleg met de Nederlandse instituten, met Eindhoven, Delft en, zal ik maar zeggen, TNO en natuurlijk buiten Nederland met Imec omdat Imec in België, in Leuven een zeer vooraanstaand, wereldwijd gerespecteerd onderzoeksinstituut op het gebied van chiptechnologieën. Dus dat is eigenlijk waar het meeste van ons externe onderzoek ligt, iets over de grens dus in België. Wij hebben heel regelmatig overleg via onze technologiemenen met Delft, Eindhoven, in mindere mate met Twente bij mijn weten, en als wij ook maar enige kans zien om daar die relatie uit te bouwen dan zullen wij dat zeker doen, mijnheer Van Gaalen, als dat antwoord op uw vraag geeft en ik wil u hartelijk danken voor uw positieve woorden ten aanzien van de performance van het bedrijf op dit moment. Ik wil benadrukken dat ook wij happy met de performance zijn. Wij zijn content met de performance maar in deze industrie is er geen plaats voor complacency, dus wij zijn, zal ik maar zeggen, healthy paranoid om te zorgen dat wij ook de komende jaren deze performance vast kunnen houden en die commitment heeft u van ons en ik wil u ook bedanken voor wat ik eigenlijk lees uit uw woorden is: dat u uw support uitspreekt voor de koers van de onderneming in de brede zin van het woord op dit moment, zoals die ook vandaag verwoord is door ons en daar wil ik u of ADP Industries, eigenlijk, ook hartelijk voor bedanken. De aandeelhouder, de heer Arthur Del Prado, founder van deze onderneming waar u namens spreekt. Dank u wel.

(Lobbezoo) Dank je wel, Chuck. Nog, heel kort als het kan want u had ook nog vragen voor agendapunt vier begreep ik.

(Verwer) Graag, dat klopt inderdaad. Verwer is de naam, namens de VEB. Ik zal mijn vragen die specifiek over de jaarrekening gaan, voor dat agendapunt bewaren maar ik had nog een aantal meer algemene vragen en ook een reactie op een antwoord op een eerder gestelde vraag. Daar staat tegenover dat drie van mijn vragen vervallen omdat die al door anderen gesteld zijn. Dus ik denk dat dat uitstekend is voor de snelheid van de vergadering.

Allereerst vroeg ik mij af wat momenteel de roadmap is voor vierhonderdvijftig millimeter wafers. U heeft eerder aangegeven dat de positie van ASMI op het gebied van driehonderd millimeter wafers eigenlijk slechter is dan op het gebied van tweehonderd millimeter wafers en dat u dat als het ware wilt herstellen voor vierhonderdvijftig. Dus uitstel is dan slecht nieuws, zou je zeggen. Dus mijn vraag is: wat ondervindt u voor gevolgen van de ontwikkelingen in die markt? Het gaat mij niet zozeer om gedane investeringen maar vooral om gemiste kansen om bij vierhonderdvijftig weer diezelfde positie op te bouwen als die u voor tweehonderd millimeter heeft opgebouwd.

Dan vroeg ik mij af of u toch iets meer toelichting kunt geven over de afhankelijkheid van een aantal grote klanten. Het kwam ook terug in de presentatie van de heer Del Prado en hij gaf toen al aan dat dat inherent is aan deze markt. Maar als ik dat vergelijk, als u het mij toestaat, met Besi, dan zie ik dat daar een veel minder grote afhankelijkheid is van hun grote klanten, nog steeds vrij groot vergeleken met andere bedrijven maar toch duidelijk kleiner dan bij u. Dus mijn vraag is: heeft dat te maken met het verschil tussen Back-end en Front-end of is er misschien ook voor ASMI nog de mogelijkheid om iets meer spreiding over het klantenbestand te krijgen qua omzet?

Dan gaat mijn derde vraag over de meerdere beursnoteringen die u heeft. Kunt u aangeven wat u voor meerwaarde ziet van het aanhouden van de Amerikaanse notering wat natuurlijk ook extra kosten met zich meebrengt, bijvoorbeeld dat u dan jaarrekeningen US GAAP ook moet opstellen?

Dan heb ik een vraag over de octrooizaak tegen Applied Materials die in de jaren negentig gespeeld heeft. Naar ik begrijp zullen volgend jaar de laatste octrooien waar die zaak betrekking op had aflopen. Betekent dat ook dat u als ASMI volledig vrij bent van alle vormen van verplichtingen naar Applied Materials toe of zitten daar toch verplichtingen tussen die langer blijven doorlopen?

Dan mijn laatste vraag gaat over de marktpositie van ASMPT. U geeft aan dat u daar goede ontwikkelingen ziet op het gebied van CMOS imaging sensors. Kunt u uitleggen hoe dat zich verhoudt tot de marktpositie van ASMPT op het gebied van CCD-technologie?

(Lobbezoo) Gaarne eerst de NASDAQ-notering. Dat is periodiek onder discussie ook binnen de Raad van Commissarissen samen met de Raad van Bestuur. Maar wellicht kan Peter nog iets meer daarover uitweiden?

(Van Bommel) Ja, laat ik even wat kleur geven. Waarom zijn wij op twee beurzen genoteerd? Allereerst, wij zijn een Nederlands bedrijf natuurlijk. Ten tweede zijn wij op de NASDAQ genoteerd vanuit een historisch perspectief. Dat argument is nog steeds valide dat het toegang geeft tot een bredere investor base. Als je kijkt naar waar de semiconductoraandelen voornamelijk verhandeld worden, dan is dat op de Amerikaanse beurs, dus dat is een gegeven. Daar staat natuurlijk tegenover dat je die intentie kunt uitspreken maar het gaat er dan ook om of dat aandeelhouders er ook gebruik van gaan maken. Daarnaast vindt, zoals onze voorzitter al noemde, regelmatig onderzoek erop plaats of het nog valide is, of er nog voldoende argumenten zijn om op beide beurzen genoteerd te staan.

(Lobbezoo) Ok, dank je wel, Peter. Dan zijn er nog een drietal vragen. De eerste is dan de vierhonderdvijftig millimeter, daarna de Applied-verplichtingen en de grote klanten. U weet ook dat de vierhonderdvijftig millimeter aanvankelijk erg gepusht werd door Intel en een tijd geleden eigenlijk losgelaten en is veel minder actueel. Maar wellicht kan Chuck daar toch iets over vertellen. Ten aanzien van de klantafhankelijkheid: u weet ook dat in de halfgeleider wereld zeker op het gebied van advanced technologie er maar een beperkt aantal klanten überhaupt zijn vanwege de situatie in die industrie maar ook daar zal Chuck nog iets over kunnen vertellen. En ten aanzien van de ASMPT-marktpositie was uw vraag niet geheel duidelijk.

(Verwer) De heer Del Prado had aangegeven dat er goede ontwikkelingen zijn op het gebied van CMOS imaging sensors en ik vroeg mij af hoe zich dat verhoudt tot de positie op het gebied van technologie voor de productie van CCD devices.

(Lobbezoo) De meer optische?

(Verwer) Ja.

(Lobbezoo) Chuck. Mag ik jou nog vragen?

(Del Prado) Ten aanzien van vierhonderdvijftig millimeter, in aanvulling, helemaal eens met wat de heer Lobbezoo net vertelde. Vierhonderdvijftig millimeter roadmap is op dit moment eigenlijk niet meer in de picture. Die is voor onbepaalde tijd uitgesteld. Er is geen enkele klant die daar op dit moment op gefocust is en de vertraging daarvan zien wij voor ons als een heel groot voordeel. Het heeft ons eigenlijk de mogelijkheid gegeven om op een versnelde manier onze installed base en ons market share in driehonderd millimeter te vergroten waardoor op het moment als die markt nog een keer zou terugkomen, wat helemaal niet duidelijk is, of en zo ja wanneer, dat wij een veel betere uitgangspositie hebben. Dus wij zijn daar helemaal niet rouwig om. Dat is het eerste.

Het tweede is de klant dependency in vergelijking met bijvoorbeeld een Besi of een ASMPT in Back-end. Ja inderdaad, er is toch een wezenlijk verschil in structuur tussen die twee takken. Je hebt gewoon natuurlijk in Back-end ook een aantal grote klanten die veel besteden maar de veelzijdigheid van de klanten daar is toch veel groter. Het is gewoon een fact of life dat in Front-end iets meer dan vijftig procent van de totale capital investments in US dollars gedaan worden door de top drie en rond de tweeënzeventig, vijfenzeventig procent door de top tien. Dus als je wil groeien, ja we kunnen wel naar meer klanten toe gaan maar als wij niet bij die tien binnen zijn, dan heb je toch een probleem. Vijfenzeventig procent van de totale investments per jaar. Dus dat is gewoon inherent aan de structuur van Front-end en ik denk dat het voor ons heel belangrijk is geweest, want wij werden in het verleden in de wandelgangen een Intel-company genoemd. Wij mogen niet spreken over onze relatie met Intel maar men was mening dat wij goed zaken deden met Intel maar dat onze penetration Intel outside logic in memory en foundry en vooral binnen de top tien gewoon beperkt was. Dit plaatje laat zien hoeveel voortgang wij hebben gemaakt in dat opzicht in de afgelopen vijf jaar.

Dan ASMPT, ja CCD. Ik weet niet in detail wat onze penetration daar is. Wat ik wel weet is dat de CMOS markt, de image sensor markt, is gewoon een hele grote markt is want het gaat in elke tablet, in elke smartphone en dat is waar heel duidelijk al jaren

de focus ligt van PT en als je gewoon ook weer kijkt in terms van volume, is dat een heel belangrijke focus voor hen.

Dan de Applied-patenten. Ja uw vraag had mogelijk meerdere elementen maar u zei handen vrij. Misschien kunt u nog even aangeven wat u precies bedoelt met uw vraag.

(Verwer) U heeft natuurlijk bepaalde concessies moeten doen aan Applied Materials, bijvoorbeeld dat als er sprake zou zijn van een overname van dit bedrijf dat zij dat bod dan zouden mogen matchen. Dus mijn vraag is of dat loopt tot het einde van de looptijd van de octrooien of dat dat iets is voor langere duur.

(Del Prado) U heeft het over de right to first refusal, dat is uw vraag. In onze externe publicaties gaan wij maar tot een bepaald niveau van disclosure, maar daarin hebben wij aangegeven dat die zaken van kracht zullen kunnen blijven tot, zal ik maar zeggen, het laatstlopende patent van die overeenkomst. Zonder dat wij specifiek over het jaartal zijn geweest, kan ik u zeggen dat het laatstlopende patent van die overeenkomst niet betrekking heeft op volgend jaar maar dat dat echt nog wat langer uitligt.

(Verwer) Dan heb ik dat verkeerd begrepen maar u heeft dus niet een ander jaartal voor mij tot wanneer dat loopt?

(Del Prado) Dat hebben wij niet gediscloset, dus het is sowieso niet verstandig om dat dan hier te doen en niet in onze formele verslaggeving.

(Verwer) Ja, dat begrijp ik, dank u wel.

(Del Prado) Graag gedaan.

(Lobbezoo) Dank u wel. Dank je wel, Chuck. Dan zou ik nu graag willen overgaan naar agendapunt drie waarin de uitvoering van het remuneratiebeleid over twintig veertien besproken kan worden door deze vergadering en hierover ook eventueel vragen gesteld kunnen worden. Zoals al aangegeven is in de toelichting op de agenda op pagina honderdzesenvijftig tot en met honderdachtenvijftig van het statutory annual report twintig veertien informatie over de uitvoering van het remuneratiebeleid opgenomen. Als dat nog niet duidelijk is weergegeven is er nu mogelijkheid om eventueel een vraag hierover te stellen. Kan ik iemand het woord geven te dienaangaande? Blijkbaar zijn wij duidelijk geweest en zijn er geen additionele vragen en kunnen wij overgaan tot agendapunt vier wat betreft de vaststelling van de jaarrekening twintig veertien. Zijn er namens de VEB nog vragen over de jaarrekening? Zo ja, dan zou ik u nu het woord willen geven.

(Verwer) Dank u wel. Allereerst zou ik graag willen vragen of de verkoop van een deel van het belang in ASMPT nog invloed heeft gehad op de accountantscontrole. Want in tweeduizend dertien was er natuurlijk nog sprake van consolidatie voor een deel van het jaar en in tweeduizend veertien is het geheel een investering in een derde partij, zo gezegd. Dus mijn vraag is of dat dan ook betekent dat de cijfers van ASMPT vanuit ASMI gezien minder intensief gecontroleerd worden.

Mijn tweede vraag heeft ook betrekking op ASMPT. Ik vroeg mij af wie er in het bestuur zitten van ASM Pacific Holding B.V. en of die vennootschap ook een Raad van Commissarissen heeft en zo ja, hoe die dan is samengesteld.

Mijn derde vraag met betrekking tot de jaarrekening is of u mogelijkheden ziet om de invloed van koersschommelingen van de Hongkongdollar te verminderen. Dat is vrij

groot zoals u zelf aangeeft en wellicht kunt u aangeven of u de huidige blootstelling als een aanvaardbaar risico ziet en zo niet hoe u dat verder terug zou willen brengen. Dan heb ik nog een aantal vragen specifiek over de accountantsverklaring. Kunt u aangeven of er misstatements zijn gerapporteerd aan het Audit Committee, zowel boven de grens van tweehonderdvijftigduizend als daaronder maar die dan om kwalitatieve redenen relevant werden geacht.

Verder staat in de accountantsverklaring de zin: "At the other (less significant) group entities we have performed review procedures or specific audit procedures." Wij vroegen ons af naar welke ASMI-onderdelen die tekst verwijst en wat daarvan de omzet- en winstbijdrage was.

Dan de auditkosten. Onder "Other" staat een bedrag van vijftigduizend euro. Kunt u aangeven waar dat voor was? Ik ga bijna afronden hoor.

Op het gebied van voorraden geeft u aan dat de voorraden van verouderde apparatuur dat die zijn toegenomen. Kunt u wellicht nog aangeven wat daar precies de oorzaken voor zijn en of er mogelijk nog iets aan reparatie mogelijk is. Mijn laatste vraag op dit punt gaat over de betalingstermijnen aan leveranciers. Het lijkt erop dat u die weet op te rekken. Is dat incidentele rugwind voor uw kasstroom genererend vermogen of zit er misschien nog meer potentie in om dat nog iets verder op te rekken?

(Lobbezoo) Ok, ik zou graag Peter van Bommel vragen om de meeste van de vragen te beantwoorden. Onze externe accountant, de heer Van de Goor, zal later ook nog uitleggen wat zijn activiteiten zijn geweest wat betreft de externe controle van de boeken en de aandachtspunten. Dus misschien kunnen een of twee van die vragen ook daar nog behandeld worden, maar allereerst zou ik Peter willen vragen om de vraag te behandelen.

(Van Bommel) Dat doe ik graag. Allereerst ASMPT en de impact daarvan voor de accountant. De insteek van de accountant is natuurlijk ietswat veranderd met de deconsolidatie. Waren het vroeger onderdeel van de geconsolideerde cijfers, dat is dan vanaf medio tweeduizend dertien niet meer langer het geval. Gezien het grote belang echter van PT op onze balans en ook uiteindelijk in onze resultaten zijn er extensieve onderzoeken gedaan. Dat gaat in nauwe samenwerking ook met de onafhankelijke auditor van ASMPT in Hongkong. Dan staat er ook nog een keer bij, wat ook belangrijk is denk ik het te noemen, dat wij het ASMPT-jaarverslag als integraal jaarverslag mee moeten nemen in onze filing van onze resultaten in Amerika. Dus vanuit dien hoofde vindt er een extensieve audit plaats op de ASMPT-numbers zoals die ook verschijnen in ons jaarverslag.

Het tweede: ASMPT-bestuur. ASMPT heeft een zogenaamd onetier board, dus afwijkend van wat wij hier in Nederland hebben, geen Raad van Commissarissen en een Raad van Bestuur maar een Board of Directors. In die Board of Directors zitten drie soorten directeuren op dit moment. Dat zijn allereerst de operational directors, dus de echte ASMPT-directors die met het dagelijks bestuur verbonden zijn. Er zitten een aantal non-executive directors in, dus mensen die niet direct gelinkt zijn tot ASMPT, dus onafhankelijk zijn in dat hele gebeuren en er zitten non-independent directors is. Die non-independent directors dat zijn in het geval van PT Chuck Del Prado en ik in dat hele gebeuren. De voorzitter van de ASMPT-Board is de heer

Arthur Del Prado. Het is een onafhankelijke instituut, een onafhankelijke audit, gelisted in Hongkong en wat ook moet voldoen aan de zeer strenge - en in toenemende strengheid - eisen in Hongkong.

Het afdekken van het Hongkong US dollar risico doen wij niet. Wij zijn ook niet voornemens om dat te doen. De Hongkong dollar is natuurlijk een op een gelinkt aan de US dollar, dus het is een potentieel US dollar risico. Wat wij al aangegeven hebben is dat wij in feite een dollar company zijn die in euro's rapporteren en vanuit dien hoofde hebben wij ook het besluit genomen om onze dollar exposure niet af te dekken.

De auditverklaring. Ik neem aan dat wij die vraag behandelen na de presentatie van Pieter van de Goor.

Heb ik daarmee uw vragen beantwoord?

(Lobbezoo) Ja. Er waren nog vragen over de voorraden en betalingstermijnen.

(Van Bommel) De voorraden voor verouderde equipment: natuurlijk een onderneming als de onze wordt altijd geconfronteerd met een stukje veroudering van voorraden. Dat heeft te maken met componenten, dat heeft te maken met klanten die op het laatste moment toch besluiten om nog wat wijzigingen aan te brengen. Dat kan zijn omdat op het laatste moment nog verschuivingen optreden. Daar hebben wij een redelijk excessief programma voor. Als u ook kijkt hoe onze voorraadpositie verlopen is in de afgelopen jaren dan ziet u dat die geleidelijk aan omlaag gegaan is met uitzondering van december vorig jaar, maar dat was een technisch iets. Wij hebben bepaalde klanten waar wij een revenue recognition hebben, dus de mogelijkheid om als omzet te boeken op een later tijdstip dan wat wij normaal gewoon zijn. Dat heeft te maken met de contracten die met die klanten afgesloten zijn. Dat heeft vorig jaar geleid tot een voorraadverhoging van achtentwintig miljoen. Wij verwachten dat die weer geleidelijk afgebouwd gaat worden in de loop van dit jaar. Er zit verder geen risico in. Het is alleen uitgestelde omzet. Als je naar de rest kijkt dan zie je dat onze voorraden af aan het nemen zijn. Waarom is dat? Dat is omdat wij na alle veranderingen die hebben plaatsgevonden in de afgelopen jaren, waar wij verschillende activiteiten gesloten hebben, zoals u misschien weet, in tweeduizend tien en tweeduizend elf, die wij overgebracht hebben naar Singapore, onze systemen meer gestabiliseerd hebben, onze supplier base in feite aangepast hebben zodat wij minder suppliers hebben. Als gevolg daarvan kan je ook beter afspraken met ze maken en loop je ook minder risico's uiteindelijk dat je met voorraden die verouderd zijn eindigt. Daarnaast hebben wij uitgebreide activiteiten gedaan om te kijken of wij de wat oudere voorraden die er lagen op de een of andere manier konden omzetten in omzet. En dat kon zijn door het terugverkopen van die voorraden aan onze toeleveranciers, dat kon zijn door crash actions met klanten tegen wie je zegt: kan je dit niet gebruiken, door ze voor spares te gebruiken en uiteindelijk voor die voorraden waar dat niet gelukt is, hebben wij gezegd: die gaan wij dan ook versneld afvoeren want als ze in het magazijn liggen zonder ze te gebruiken, dat verhoogt alleen maar de kostenbasis en de risico's die daarmee samenhangen. Dus vandaar dat wij eigenlijk bezig zijn - u kunt dat gewoon zien in ons jaarverslag - dat de obsolescence provision, de voorraad incurant risico naar beneden gaat terwijl ook de

voorraadposities naar beneden gaan. Een wat uitgebreider antwoord maar het geeft het beeld weer.

Betalingstermijnen van suppliers. Wij hebben absoluut geen policy dat wij onze toeleveranciers een extra lange betaaltermijn willen geven. Wij denken dat het ook niet passend is voor het bedrijf zoals wij vandaag de dag zijn. Wat wij aan doen zijn, zijn in feite een paar acties. Aan de ene kant, wij hebben minder suppliers, wij hebben meer activiteiten uitbesteed. Dus dat heeft ertoe geleid dat de crediteurenpositie in feite als gevolg daarvan toe aan het nemen is. Dat is een functie van het hogere activiteitsniveau dat wij met suppliers hebben dan in het verleden. En ten tweede wat er meespeelt, is met name naar het einde van tweeduizend veertien toe, want ik neem aan dat u daaraan refereert, dan zag je eigenlijk alle voorbereidingen voor de hogere activiteiten die wij voor het eerste en tweede kwartaal verwachten en dat heeft natuurlijk geleid tot hogere voorraden die binnengekomen zijn naar het einde van het jaar toe en dientengevolge ook hogere crediteurenpositie. Onze betaaltermijnen liggen gemiddeld tussen de dertig en de zestig dagen met onze suppliers.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Dan was er nog een korte vraag over de specifieke auditkosten. Wellicht zijn het belastingadviezen, ik weet het niet. Peter, weet jij daar iets van?

(Van Bommel) Wat wij gedaan hebben is het volgende. Wij hebben Deloitte Advisory gevraagd om ons te helpen met een uitgebreide IT security audit. Dat zijn de kosten die daarmee samenhangen.

(Lobbezoo) Ja, dat was het.

(Verwer) Dat waren voor het merendeel zeer duidelijke antwoorden waarvoor ik u ook inderdaad alvast wil bedanken maar er is een vraag waar ik graag nog op terug wil komen. Want u gaf daarnet antwoord over wat de samenstelling is van het bestuur van ASMPT. Ik wilde u niet onderbreken omdat dat niet beleefd is en omdat wellicht het antwoord nog interessant was voor andere aanwezigen, maar het was niet waar ik op doelde, want als ik het goed begrepen heb zit er tussen ASMI en ASMPT nog een Nederlandse tussen-holding. Mijn vraag had betrekking op de Raad van Bestuur en eventueel de Raad van Commissarissen van die tussenholding.

(Van Bommel) Die tussenholding bestaat in feite uit twee directeuren op dit moment. Dat zijn de heren Del Prado en ik.

(Verwer) En geen commissarissen?

(Van Bommel) En geen commissarissen.

(Verwer) Ok, dank u wel.

(Lobbezoo) Zijn er nog andere vragen? Mijnheer Burgers.

(Burgers) Ja, voorzitter, namens het Add Value Fund nog twee vragen bij dit agendapunt. De eerste vraag komt even terug op de eerste ronde maar die kan ik hier toch even kort kwijt. Het is namelijk de vraag naar het marktaandeel van ASMI in ALD op dit moment en hoe u zich voorstelt dat zich dat zal gaan ontwikkelen.

De tweede vraag betreft meer in het bijzonder de margeontwikkeling. Wij hebben daar gezien de operationele marge die zich heel goed ontwikkeld heeft de afgelopen periode. Daarbij is als toelichting gegeven dat er een aantal programma's zijn werk hebben gedaan. Ik wijs op de supply chain en ook de kosten waar nog eens goed naar gekeken is. Wat daarbij opvalt is dat natuurlijk de samenstelling van de klanten

die u bedient verbeterd is. De heer Del Prado heeft dat in een vorig antwoord nog eens duidelijk aangegeven. Mijn vraag is dan ook: ziet u nog een verder verbeterpotentieel in uw brutomarge going forward? Misschien ook wat bezettingsgraden betreft, de mix, dat daar vanaf de drieënveertig procent waar wij nu op zitten, dat er wellicht in de nabije toekomst een hoger percentage haalbaar zou zijn.

(Lobbezoo) Ok, Chuck, wil jij het marktaandeel disclosen? Dan kan Peter wat meer zeggen over de margeontwikkeling, zoals u vroeg.

(Del Prado) Ten aanzien van het ALD-marktaandeel hebben wij altijd gezegd dat wij het lastig vinden om dat echt in harde percentages te geven, niet omdat wij deze zaak niet zouden willen informeren maar wij willen de spelers in de markt niet wijzer maken dan zij mogelijk al zijn. Daarom zijn wij niet veel verder gegaan dan wat wij aangegeven hebben in de afgelopen acht kwartalen dat ALD de belangrijkste driver is geweest voor zowel onze bookings en sales, onze bookings, en dat wij recentelijk daaraan toe hebben gevoegd, mijnheer Burgers, dat minstens de helft van onze equipment omzet ALD is.

(Lobbezoo) Peter, dan nog kort iets over de marge.

(Van Bommel) Ja, de margeontwikkeling. Wij hebben een paar jaar geleden, toen wij eigenlijk duidelijkheid hebben geprobeerd te geven, over hoe wij zien dat de brutomarge zich zal gaan ontwikkelen, geïndiceerd dat wij verwachten dat die zich ergens zal bewegen tussen een hoge dertig procent tot een low to mid forties. Dat zijn in feite de woorden die ik toentertijd gebruikt heb. Dat hangt samen met waar je bent, in welke fase van de business cycle. Wat wij op dit moment zien is dat wij inderdaad die drieënveertig procent nu eigenlijk voor vijf, zes kwartalen achtereen gerealiseerd hebben.

Zien wij verdere verbetermogelijkheden? Ja, wij zien verdere verbetermogelijkheden. Als wij dat niet meer zouden hebben, zou het niet goed zijn. Aan de andere kant denk ik dat wij ook realistisch moeten zijn. Wij zien in ALD en andere gebieden dat concurrentie opkomt. Dus dat zal ook druk hebben op het hele gebeuren. Dus je zult een aantal van je verbeteringen ook kwijt zijn aan andere prijsafspraken die je zult moeten maken met je klanten. Voor ons is er op dit moment geen enkele reden om af te wijken van het percentage, wat bovendien ook in lijn is met wat de beter presterende semiconductorbedrijven in deze industrie doen. Betekent dat dat er geen kwartaal kan zijn dat wij boven die low to mid forties uit kunnen komen of dat er niet een kwartaal kan zijn dat wij ietswat aan de lagere kant zitten? Ja, dat kan altijd zo zijn maar ik denk dat de trend die wij proberen hebben aan te geven, dat wij die alleen maar weer kunnen bevestigen.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Nog een laatste vraag. Mevrouw daar.

(Jansen) Nogmaals Stefanie Jansen namens de VBDO. Mijnheer Van Bommel, ASM heeft in zo'n zestien landen activiteiten en doet in al die landen ook waarschijnlijk belastingaangifte. Is het niet mogelijk om een lijstje in de jaarrekening op te nemen met een staatje waarin al die belastingbedragen netjes staan opgegeven?

(Lobbezoo) Dank voor uw vraag. Uw vraag wordt gesteld aan de voorzitter die hem daarna zal doorgeven aan de heer Van Bommel.

(Van Bommel) Ja, dat zou mogelijk zijn maar dat gaan wij niet doen. Twee redenen daarvoor denk ik die erg belangrijk zijn. Er is geen duidelijk formaat waarop dit soort informatie verstrekt zou moeten worden. Zolang er zo'n duidelijk formaat niet is, gaat ASMI dat niet doen. En ten tweede, wij beschouwen de belastinggegevens ook als redelijk sensitief en als gevolg daarvan zullen wij uiterst terughoudend zijn in het hele gebeuren.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Dan wil ik graag voordat wij beginnen met stemmen vragen aan de heer Kreutzer, de voorzitter van onze Audit Committee, te vertellen aan u hoe wij in de Audit Committee in het jaar twintig veertien ons werk hebben gedaan waarna, als hij dat gedaan heeft, wij gaarne het woord willen geven aan de heer Pieter van de Goor, de partner van Deloitte die verantwoordelijk is voor de externe audit van de cijfers en onze onderneming. Heinrich.

(Kreutzer) Bedankt, mijnheer de voorzitter. Dat wil ik graag doen. Geachte dames en heren. Graag zou ik mijn toelichting in het Nederlands willen houden maar mijn kennis van deze taal is toch erg beperkt. Hopelijk heeft u er begrip voor als ik dit liever in het Engels doe. Before we give the word to Pieter van de Goor who will explain how Deloitte has come to its extended auditor's opinion, I would like to give you an overview how ASMI's Audit Committee has fulfilled its role in two thousand fourteen. The Audit Committee assists the Supervisory Board in its responsibility to oversee ASMI's financing, financial statements, financial reporting progress and system of internal business controls and risk management. The Audit Committee consists of Jan Lobbezoo, Ulrich Schumacher and myself as the chairman. During two thousand fourteen the Audit Committee met with the Management Board and Deloitte accountants, the company's independent auditors, on four occasions and in one conference call. The Audit Committee discussions included the company's final reporting including the application of accounting principles, the company's financial position and financing programs, the company's internal risk management systems, the effectiveness of internal controls including the testing, required by section 404 of the Sarbanes-Oxley Act; the establishment of an internal audit function; the appointment of Deloitte Accountants as ASMI auditors for two thousand fourteen; the selection process of a new auditor as for book year two thousand fifteen onwards; the audit performed, and its findings, the Annual report and Annual account and the budget and the quarterly progress reports prepared by the Management Board. The Chief Executive Officer, the Chief Financial Officer, Director internal audit, Director external reporting and treasury and representatives of the external auditors participated in all four Audit Committee meetings. On several occasions, the Audit Committee met with Deloitte Accountants, without the members of the Management Board present, to discuss the risk of fraud. Furthermore, the Audit Committee discussed the auditor's performance with the Management Board without Deloitte Accountants present. To comply with new established governance regulations regarding rotation of external auditors the Audit Committee supported by management started a selection process to appoint a new external auditor. After careful consideration KPMG was selected to become our new selected auditor as from the accounting year two thousand fifteen, which was approved by this AGM in

May two thousand fourteen, last year already. Zoals reeds aangekondigd verzoek ik nu de heer Pieter van de Goor om zijn toelichting te geven.

(Van de Goor) Ik zal eerst een korte toelichting geven en daarna zal ik ingaan op vragen. In de statutaire jaarrekening kunt u dit jaar onze uitgebreide controleverklaring vinden. Daarin vindt u informatie over de reikwijdte van onze controle, over de materialiteit maar ook over de belangrijkste aandachtsgebieden in de controle. Ik wil graag een aantal punten uit die verklaring nog met u doornemen.

Allereerst de reikwijdte van de controle. Zoals u weet heeft ASMI een belangrijk deel van de activiteiten in het buitenland. De belangrijkste locaties zijn naast Nederland, Amerika, Korea, Japan en Singapore. Op al die locaties hebben wij audit teams en in al die locaties zijn wij direct betrokken bij de uitvoering van de controle. Een aantal van die locaties hebben wij ook bezocht. Het Financial Shared Service Center in Singapore waar de administratie voor de hele groep plaatsvindt, die controle hebben wij zelf uitgevoerd met het Nederlandse team daar ter plaatse.

Als wij dan kijken naar de belangrijkste aandachtsgebieden die in de controleverklaring worden genoemd dan zijn die aandachtsgebieden aan het begin van het jaar met het Audit Committee doorgenomen op basis van een risicoanalyse. Ook gedurende het jaar hebben wij daarover met het Audit Committee in contact gestaan en hebben wij daarover onze bevindingen gerapporteerd. En aan het eind van het jaar hebben wij onze conclusie rondom de controle op die aandachtsgebieden met hen ook gecommuniceerd. Die belangrijkste aandachtsgebieden waren allereerst de omzetverantwoording en onze controle daar bestond met name uit het kijken naar de contracten met klanten en dan met name ook de bepalingen in die contracten, hoe die hebben geleid tot de toerekening van de omzet aan de verschillende periodes. De voorraadwaardering. U kunt zich voorstellen, deze industrie wordt gekenmerkt door snelle technologische ontwikkeling. Dat betekent ook een hoger risico van incourantheid en dat is dan ook een belangrijk onderdeel geweest van onze controle. Als laatste wordt genoemd in de verklaring de waardering van ASMPT. En dan met name is onze aandacht uitgegaan naar de verhouding tussen de boekwaarde zoals die is opgenomen in de balans van ASMI en de waarde van het aandeel van ASMPT op de beurs. Voor al die belangrijke aandachtsgebieden gebruiken wij het interne controleraamwerk van ASMI. De maatregelen die daar zijn genomen gebruiken wij in de audit. Dat betekent dat wij belangrijke aandacht hebben gegeven aan hoe dat raamwerk heeft gefunctioneerd en zoals u weet moeten die controles voldoen aan strenge eisen vanwege de beursnotering in Amerika. Als onderdeel daarvan hebben wij ook gekeken naar de IT-omgeving. Daarbij hebben wij gebruik gemaakt van onze IT-auditexperts. In de Amerikaanse jaarrekening Form twenty F kunt onze opinie over internal controls vinden en uit die opinie kunt u opmaken dat interne controlemaatregelen over tweeduizend veertien effectief hebben gewerkt en dat wij daar dus een goedkeurende verklaring bij hebben gegeven. Tot slot het jaarverslag zelf met daarin de risicoparagraaf, de Corporate Governance paragraaf maar ook het verslag van de directie. Voor die onderdelen hebben wij vastgesteld dat die in overeenstemming zijn met wet- en regelgeving, dat die consistent zijn met de jaarrekening maar ook dat de toon die daarin wordt gevoerd, dat die aansluit op onze kennis van de onderneming en de kennis die wij hebben opgedaan in de

vergaderingen met het management maar ook in het doen van de audit. Tot zover mijn toelichting. Dan beantwoord ik graag een aantal vragen. Een aantal vragen van de VEB. Ik heb er twee opgeschreven die nog openstonden.

Allereerst de less significant entities. Onze focus is natuurlijk op de belangrijkste entiteiten. Dat dekt ongeveer negentig procent van de omzet en de activa van de onderneming af. Dus die andere entiteiten dat is nog om en nabij tien procent. Daar doen wij natuurlijk wel werk op maar dat werk is minder in detail dan op de grote entiteiten.

Dan ASMPT, misschien nog goed op daar even op terug te komen. ASMPT is een separaat beursgenoteerde onderneming, heeft dus ook een separate audit en wat ons betreft is die audit eigenlijk niet anders geweest dan in de tijd dat ASMPT geconsolideerd werd. Dus die is even intensief en even in detail als daarvoor. Weliswaar, zoals Peter van Bommel aangaf, is de behandeling in de jaarrekening van ASMI natuurlijk anders. Beantwoordt dat uw vragen?

(Verwer) Een vraag die ik wel gesteld heb, maar waar ik het antwoord volgens mij niet op gehoord heb, was of er nog misstatements gerapporteerd zijn door u aan het Audit Committee.

(Van de Goor) Ja, zoals in de verklaring staat, rapporteren wij alle misstatements boven een bepaald bedrag, boven tweehonderdvijftigduizend euro. Er was er eentje boven dat bedrag, maar die was net boven dat bedrag, dus dat was heel beperkt.

(Verwer) Oké, dank u wel.

(Lobbezoo) Dank je wel, Pieter voor je toelichting en beantwoording van de vragen. De vaststelling van de jaarrekening is een punt voor stemming. Dus wij willen nu gaarne overgaan tot de stemmingsprocedure. Voordat wij dat formeel doen wil ik graag een proefronde doen zodat u allen doorhebt hoe het stemmen gaat werken met de techniek en het voorstel van de proefstemming is het volgende: u wordt gevraagd als antwoord te geven: wordt Ajax volgend jaar weer kampioen? Ik moet u vertellen, er stond eerst PSV maar dat was zo evident dat wij de naam veranderd hebben in Ajax.

(Del Prado) Daar zijn wij niet geheel over in lijn achter de tafel.

(Lobbezoo) De operator zal nu het systeem inschakelen. Het punt waarover gestemd wordt zal zichtbaar worden. Ik verzoek u nu om het kastje te activeren volgens de getoonde presentatie. Indien er problemen zijn kan men dit aangeven door het opsteken van de hand zodat een assistent u kan benaderen en kan helpen. Als u voor stemt, drukt u op het cijfer een, als u tegenstemt, op het cijfer twee en als u zich wilt onthouden op het cijfer drie. U kunt uw keuze wijzigen tot het moment van sluiting van de stemming door de letter c in te drukken en opnieuw het cijfer van uw keuze in te voeren. Ik verzoek u nu te stemmen in deze proefstemming. Het loopt niet terug. U hebt nog een paar seconden. De stemming is nu gesloten en de uitslag zal komen. Voor heeft gestemd achtenveertig komma zes procent, tegen eenenvijftig komma vier met praktisch geen onthouding. Dus wij wensen, ik komende uit het zuiden van het land, Ajax een goed nieuw jaar tegemoet. Zo te zien is de stemming goed verlopen en gaan wij dan over naar de werkelijke stemming. U hebt gezien wat het agendapunt is, wat er gestemd moet worden en ik zou u thans willen verzoeken uw stemkastjes weer ter hand te nemen en als u voor bent om de jaarrekening om goed te keuren, stemt u

op een. Bent u tegen stemt u op twee, wilt u onthouden stemt u op drie. De stemming vangt nu aan. U hebt nog een paar seconden. De stemming is nu gesloten. En er is met honderd procent voorgestemd. Ik dank u wel. Ik wil nog een opmerking maken in dit agendapunt. Zoals de heer Kreutzer al zei: zij hebben vorig jaar besloten ook in deze vergadering met uw toestemming om te veranderen van externe accountant. Dit was ingegeven mede door de wetgeving die in Nederland gebracht is en wij nemen dit jaar afscheid van Deloitte en verwelkomen KPMG. Vooruitlopend op de reeds van kracht zijnde wetgeving is er al voldoende contact geweest tussen de twee accountantsorganisaties en wij vertrouwen erop dat een en ander qua overgang goed tot stand kan komen. Dan wil ik overgaan naar agendapunt vijf: vaststelling van het dividend. Wie van u wil daar nog een vraag over stellen eventueel? Mijnheer Burgers. (Burgers) Ja, voorzitter, over het dividendbeleid. Wij hebben hier het dividendvoorstel en dat is, denk ik, een alleszins redelijk voorstel maar ik vroeg mij toch af met betrekking tot het dividendbeleid - ik heb de heer Del Prado in zijn toelichting op enig moment toch heel nadrukkelijk horen spreken over de fase van de ontwikkeling van ASMI op dit moment. Onze indruk is toch dat het ook in deze fase misschien toch aanbeveling zou verdienen om het dividendbeleid te herzien. U bent een zeer ruim gefinancierde onderneming. U heeft intussen een positie, in die fase zitten we, waarvan u duidelijker uit meer kracht kunt opereren dan enkele jaren geleden. U heeft een positie verworven die in the industry toch marktleider in het ALD-segment en het perspectief dat de heer Del Prado schetst naar de toekomst toe is ook duidelijk. Dat neemt natuurlijk niet weg, voorzitter, dat realiseren wij ons heel goed dat het een heel cyclische industrie is, dat is duidelijk, dus dat je daar enige voorzichtigheid bij moet betrachten staat evenmin ter discussie. Niettemin, voorzitter, wil ik toch hier vastgesteld zien dat de onderneming op dit moment geen gebruik maakt van haar leencapaciteit in tijden dat de rentevergoedingen nihil zijn en om die reden zien wij geen aanleiding om onder de huidige gesternte kas op de balans aan te houden. Met andere woorden naar onze indruk zou er ruimte moeten zijn om het dividendbeleid te heroverwegen, in de zin dat u niet zozeer streeft naar een geleidelijke opbouw van een dividend pay-out, dat is op zich vanuit een zeker conservatisme wellicht te rechtvaardigen, maar wij zouden veeleer zien dat u dat mee laat lopen met de actuele situatie, zeker op de ruimte die u heeft, met als voordeel dat u die cash positie wat effectiever aanwendt wat ook de waardering van het aandeel ten goede zou komen. Dat voorstel doen wij temeer daar het risico natuurlijk aanwezig is dat ook een eventuele vijandige overname dichterbij komt. Een vijandige, overnemende partij zou heel wel gebruik kunnen maken van uw excess cash positie om die overname te financieren en wij zouden als aandeelhouder niet graag zien dat er binnenkort een overnamepoging wordt gedaan tegen een premie op de beurskoers die op het oog misschien aantrekkelijk is, maar - en dat beeld delen wij - waarbij de echte waarde van de onderneming niet gereflecteerd wordt. Met andere woorden, u loopt een risico in onze overweging door op deze wijze de financiering van de onderneming vast te houden en niet een distributiebeleid te voeren op het gebied van dividend wat meer recht doet aan de actuele ontwikkeling van de resultaten. Wij zouden ons dus kunnen voorstellen dat u gegeven het feit dat u een excess cash positie heeft, dat u ook streeft naar een pay-out onder de huidige omstandigheden die de honderd procent

benadert omdat u ruim voldoende interne middelen genereert om de plannen die de heer Van Bommel heeft toegelicht om die ook intern te kunnen financieren en dat zouden wij u graag ter overweging willen geven. Dank u vriendelijk.

(Lobbezoo) Dank u wel, mijnheer Burgers. Peter, wil jij nog hierop commentaar geven?

(Van Bommel) Jahoor, graag. Allereerst, laat ik vooropstellen dat wij regelmatig ons dividendbeleid herijken. Ik kan alleen maar herhalen wat ik eerder gezegd heb. Ons dividendbeleid gaat ervan uit dat wij een sustainable dividend kunnen betalen in een dalende zowel als in een stijgende markt en dat wij excess cash onder andere om de reden die genoemd is, niet te ver op willen laten lopen en dat wij excess cash one way or another for the benefit of a shareholder blijven gebruiken, ook in de toekomst. De financieringswijze die wij gekozen hebben en de cashpositie die wij aanhouden is in lijn met wat andere semiconductorbedrijven doen. Veelal hebben semiconductorbedrijven tot vijftig procent van hun omzetwaarde als cash aangehouden en wij zien vooralsnog geen reden om daarvan af te wijken. Maar nogmaals, periodiek zullen wij herijken wat ons dividendbeleid zou moeten zijn en of dat aanpassingen behoeft.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Nog andere vragen in deze? VEB?

(Verwer) Ja, ik wil graag inhaken op de discussie over kapitaalallocatie omdat wij als VEB natuurlijk ook zien dat er behoorlijk wat kasgeld bij ASMI aanwezig is wat aan aandeelhouders teruggegeven zou kunnen worden. Er zijn natuurlijk ruwweg twee mogelijkheden voor dividend, wat dan dit agendapunt is en inkoop van eigen aandelen wat later terugkomt. Hoewel het onderwerp nu speelt zou ik graag van u willen horen hoe u denkt over de manier waarop u keuze maakt tussen die twee mogelijkheden. U heeft al eerder aangegeven dat u daar goed over nadent, maar de criteria die zijn mij nog niet helemaal helder en wij als VEB vinden in ieder geval dat het criterium in het geval van aandeleninkoop zou moeten zijn dat je dat alleen doet wanneer het aandeel van het bedrijf ondergewaardeerd is op de beurs. In het verlengde daarvan zou ik u ook willen vragen of u vindt dat op dit moment nog steeds ASMI ondergewaardeerd is op de beurs en dus dat de waarde van de Front-end activiteiten niet volledig weerspiegeld wordt door de beurswaarde.

(Lobbezoo) Oké, dank u wel. Peter.

(Van Bommel) Ja, wat wij gedaan hebben of wat wij doen is op het moment dat er zo'n excess cash situatie weer komt te ontstaan, zullen wij op dat moment kijken wat de best toepasbare oplossing is. Er zijn verschillende oplossingen. Naast die die u genoemd heeft kan ik me ook nog bedenken dat wij, zoals wij dat in het verleden ook weleens gedaan hebben, een afstempeling van het aandelenkapitaal doen wat ook leidt tot een vriendelijke wijze van terugbetaling en er zijn ook andere uitnuttingsmiddelen voor het kapitaal. Dus ik denk dat op het moment, zoals wij dat ook in oktober gedaan hebben toen we tot de excess cash situatie kwamen, dat wij constateerden dat op dat moment, de beste toepassing was een share buyback programma. Zo zullen wij dat ook in de toekomst gaan bekijken op het moment dat weer een soortgelijke situatie zal komen te ontstaan.

(Verwer) En vindt u dan dat er nu sprake is van onderwaardering van het aandeel of niet?

(Van Bommel) Nou, dat vind ik altijd moeilijk antwoord op te geven. Als er een onderwaardering is, dan is dat wat de aandeelhouders op dit moment denken van het aandeel. Het enige waaraan ik kan refereren is wat analisten zeggen en wat Chuck al eerder aan heeft gegeven: als je sec kijkt naar de Front-end valuation zoals die vandaag de dag is en dat vergelijkt met de valuation van concurrenten, dan zou je daaruit de conclusie kunnen trekken, ceteris paribus, dat het aandeel ondergewaardeerd is.

(Verwer) Oké, dank u wel.

(Lobbezoo) Dank je wel, Peter. Het is een voorstel voor de betaling van een dividend van zestig eurocent. Ik zou graag dit nu in stemming willen brengen en u vragen uw stemkastjes weer te hanteren. U hebt nog een paar seconden. En de stemming is thans gesloten. En de uitslag van de stemming is dat er negenennegentig komma negenennegentig procent voor met honderdachttien stemmen tegen. Daarmee is ook dit agendapunt aangenomen en kunnen wij overgaan tot agendapunt zes: de decharge van de Raad van Bestuur.

Het voorstel is decharge van de leden van de Raad van Bestuur. Kan ik hierover nog iemand het woord geven? Zo niet, dan wil ik u vragen dit weer in stemming te nemen. U kunt nu stemmen. U hebt nog een paar seconden de tijd. De stemming is thans gesloten en de uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma twee procent voorgestemd heeft met nul komma acht procent tegen.

Ook dit agendapunt is daarmee aangenomen en kunnen wij overgaan naar agendapunt zeven: decharge van de leden van de Raad van Commissarissen. Kan ik hier iemand het woord over geven? Zo niet, dan kunnen wij weer overgaan op stemming. Mag ik u verzoeken te stemmen? U hebt nog twee seconden. De stemming is nu gesloten. De uitslag van de stemming is dat negenennegentig komma twee procent voor heeft gestemd met nul komma acht procent tegen en zevenhonderdzeventien punt drie obstained oftewel onthouden. Ook dit voorstel is aangenomen.

Dan kunnen wij overgaan tot agendapunt acht: de aanwijzing van de Raad van bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van gewone aandelen en toekenning van rechten tot het nemen van gewone aandelen. Wie kan ik hier eventueel nog het woord over geven? Niemand? Daarom wil ik ook dit punt nu in stemming brengen. Wij hebben het eerst over agendapunt acht a. De stemming is begonnen. U hebt nog drie seconden. De stemming is gesloten en de uitslag is dat tweeënnegentig komma vijftien procent voor hebben gestemd met zeven komma acht procent tegen en een enkele onthouding. Ook dit punt is deshalve aangenomen. Dan kunnen wij overgaan tot stemming over agendapunt acht b: overeenkomstig artikel zeven lid vijf van de statuten kan de algemene vergadering van aandeelhouders 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 hierover het woord geven? Zo niet dan gaan wij hier ook over stemmen. Mag ik u verzoeken de stemming te starten? U hebt nog drie seconden. De stemming is gesloten en de uitslag is dat

negenentachtig komma negen procent voorgestemd heeft, tien komma een procent heeft tegengestemd en negenenveertig punt nul twee drie onthoudingen. Dit punt is ook aangenomen en kunnen wij overgaan tot agendapunt negen: machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen in de vennootschap. Kan ik iemand het woord hierover geven? Zo niet dan zou ik ook op dit punt u weer vragen om uw stemkastjes ter hand te nemen en hierover te stemmen. U hebt nog twee seconden. De stemming is gesloten en de uitslag is dat negenennegentig komma negenennegentig procent voorgestemd heeft met elfduizend honderdnegentien tegen en achtenveertigduizendtweehonderdneven onthoudingen. Ook dit punt is derhalve aangenomen.

En kunnen wij overgaan naar agendapunt tien: de rondvraag. Zijn er voor dit laatste agendapunt nog vragen ten aanzien van de rondvraag en de discussie van deze middag? Mijnheer hiervoor van de VEB.

(Verwer) Ja, inderdaad, Verwer is de naam. Ik had een heel korte vraag over de stemmingsuitslagen die weergegeven worden. Nu ik hier toch sta, laat ik dan zeggen dat ik het kon waarderen dat u de enige beursgenoteerde voetbalclub van Nederland als voorbeeld nam bij de voorbeeldstemming maar wat mij enigszins verwarde was dat er bij de uitslag aanwezig kapitaal en gedeponeed kapitaal gebruikt werden. Interpreteer ik het correct als ik aanneem dat u met aanwezig kapitaal geplaatst kapitaal bedoelt?

(Lobbezoo) Ja.

(Verwer) Oké, dan is dat in ieder geval helder. Dan hoeft daar geen misverstand over te zijn. Dank u wel.

(Lobbezoo) zijn er nog andere vragen voor de rondvraag? Zo niet, dan wil ik u allen hartelijk danken voor uw aanwezigheid en voor uw contributie in deze vergadering en mag ik u uitnodigen voor een versnapering na afloop van deze vergadering. Ik dank u wel.

(Applaus)

(Lobbezoo) En hiermee is deze vergadering formeel gesloten.

Dit proces-verbaal is een woordelijke weergave van het verhandelde in de voormelde algemene vergadering van aandeelhouders, met dien verstande dat doorgaans stopwoorden niet zijn opgenomen en kennelijke versprekingen zijn weggelaten dan wel zijn gecorrigeerd.

Waarvan dit proces-verbaal, in minuut opgemaakt te Amsterdam, op ● tweeduizend vijftien.

Alvorens tot voorlezing is overgegaan, is de inhoud van dit proces-verbaal zakelijk opgegeven en toegelicht aan de [● *medewerker Loyens & Loeff N.V.*], die voor mij, notaris, is verschenen, te dezen handelend als schriftelijk gevolmachtigde van de voorzitter van voormelde vergadering, welke volmacht door de voorzitter is verleend om namens hem dit proces verbaal te ondertekenen.

Volmacht

Van de volmachtverlening aan de comparant blijkt uit één (1) onderhandse akte, 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.