



**Notulen van de Buitengewone Algemene
Vergadering van Aandeelhouders
Akzo Nobel N.V.**

5 november 2007

Agenda

1. Opening
2. Voorstel tot goedkeuring van de overname van Imperial Chemical Industries PLC (stempunt)
3. Sluiting

Toelichting op de agenda

Ad punt 2

Conform artikel 107a, Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek, wordt de goedkeuring van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders gevraagd voor de overname van Imperial Chemical Industries PLC (stempunt). Voor een verdere toelichting wordt verwezen naar de begeleidende Circulaire.

Notulen van de Buitengewone Vergadering van Aandeelhouders van Akzo Nobel N.V., gehouden op maandag 5 november 2007, aanvang 10:00 uur, in het Hilton Hotel, Apollolaan 138, Amsterdam

Overeenkomstig artikel 48, lid 1 van de statuten van de Vennootschap treedt, wegens verhindering van de voorzitter van de Raad van Commissarissen, als voorzitter van de vergadering op de plaatsvervangend voorzitter van de Raad van Commissarissen, de heer K. Vuursteen, en als secretaris de heer G.R. Wladimiroff.

1: Opening

De voorzitter opent de vergadering met enkele huishoudelijke mededelingen, waarna hij als volgt verder gaat.

De voorzitter:

Zoals u weet kan in de vergadering alleen het woord worden gevoerd door aandeelhouders, gemachtigden van aandeelhouders, ADR-houders, vruchtgebruikers en pandhouders van aandelen, bestuurders en commissarissen.

Op 13 augustus 2007 werd het bod door Akzo Nobel op ICI aangekondigd. De Nederlandse wet schrijft voor dat een besluit omtrent een belangrijke verandering van de identiteit of het karakter van de onderneming ter goedkeuring aan de algemene vergadering van aandeelhouders moet worden voorgelegd.

Deze buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders is exclusief gewijd aan het voorstel ICI over te nemen en het verkrijgen van de daarvoor vereiste goedkeuring. Een paar weken geleden is een aandeelhouderscirculaire gepubliceerd waarin de Raad van Bestuur een motivering geeft voor dit voorstel en zoveel mogelijk inzicht geeft in de verdere procedure. Zo dadelijk zal de heer Wijers een verdere toelichting geven in zijn presentatie.

Eventuele vragen dient u aan mij te richten. Ik verzoek u vriendelijk bij het stellen van vragen naar één van de microfoons in de gangpaden te gaan en duidelijk uw naam en woonplaats te noemen. Diegenen die slecht ter been zijn worden in de gelegenheid gesteld vanaf hun plaats te spreken. Een van de hostesses zal dan met een microfoon bij u komen.

Verder verzoek ik u zo beknopt mogelijk te zijn en al uw vragen inzake het aan de orde zijnde agendapunt in één keer te stellen.

Ook deze keer zijn er voorzieningen getroffen om elektronisch te kunnen stemmen. U heeft hiertoe een stemkastje en een chipkaart ontvangen. Aan de chipkaart is een beknopte gebruiksaanwijzing bevestigd. Aangezien we voor de achtste maal gebruik maken van het elektronische stelsysteem ga ik ervan uit dat de werking bekend is. Mocht u toch nog vragen hebben steekt u dan nu uw hand op dan komt een van de hostesses u uitleg geven.

Evenals de afgelopen Algemene Vergaderingen kon er ook via het Communicatiekanaal op afstand worden gestemd. Aandeelhouders, die hebben aangegeven hiervoor in aanmerking te willen komen, hebben een steminstructie-formulier toegezonden gekregen. Door het inzenden van dit formulier nemen zij deel aan de besluitvorming. Daarnaast konden bij het Communicatiekanaal aangesloten aandeelhouders hun stem via internet uitbrengen.

Mevrouw Mr. K.A. Verkerk, Notaris te Arnhem, zal als gevolmachtigde de stemmen namens de deelnemende aandeelhouders uitbrengen.

Voor deze vergadering is 8 oktober 2007, 18.00 uur als registratiedatum vastgesteld. Dit houdt in dat voor deze vergadering stem- en vergadergerechtigd zijn aandeelhouders die op de registratiedatum als aandeelhouder zijn geregistreerd. Hoe men zich kon laten registreren is in de oproepingsadvertentie uiteengezet.

Ik stel vast dat de aandeelhouders overeenkomstig de statuten zijn opgeroepen. De oproep en de agenda zijn in het Financiële Dagblad en de Officiële Prijscourant gepubliceerd en op de Akzo Nobel-website geplaatst en de volledige agenda met toelichting was bij de informatiebalie beschikbaar. Daarmee kunnen door de vergadering rechtsgeldige besluiten worden genomen. De toegang tot de vergadering is open tot 10.15 uur. Daarna zal de presentielijst worden opgemaakt en zal ik u mededelen hoeveel kapitaal vertegenwoordigd is en hoeveel stemmen kunnen worden uitgebracht.

2. Voorstel tot goedkeuring van de overname van Imperial Chemical Industries PLC (stempunt)

De voorzitter:

Dan mag ik nu het woord geven aan de heer Wijers die een verdere toelichting zal geven op het voorstel.

De heer Wijers:

Dank u wel voorzitter. Goedemorgen dames en heren. Ik zal u een aantal slides laten zien die in het Engels zijn, maar in het Nederlands een toelichting geven. 2007 is een jaar van transformatie van Akzo Nobel. Toen we dit jaar begonnen hadden we een andere portfolio dan zoals die eruit zal zien aan het eind van het jaar. Fundamenteel anders.

Zoals we al eerder hebben aangekondigd, zullen we ons als Akzo Nobel concentreren op de verven en de chemicaliën, de specialty chemicals om precies te zijn. Zoals u weet is eerder dit jaar aangekondigd dat wij onze farmacie wilden verkopen aan Schering-Plough. De hele exercitie is erop gericht om activiteiten te creëren die leidende posities hebben in de wereld op het gebied van specialty chemicals en de verven. We hebben de afgelopen jaren hard gewerkt om de farmacie in goede conditie te krijgen en om bij de chemie een fundamentele omslag te bewerkstelligen, zodat de terreinen waarop we ons nu concentreren heel sterk zijn.

In dat hele proces zijn we er in geslaagd om ook voor u, aandeelhouder, veel waarde te creëren. Als je de resultaten in de zin van totale opbrengsten voor de aandeelhouders bekijkt over de periode 2003 tot de zomer van 2007, dan spreken we over een rendement van 270%. We hebben ons in onze activiteiten steeds meer gericht op groei, geografisch en door in technologie te investeren.

In dat hele transformatieproces in de loop van 2007, nadat we besloten hadden om de farmacie niet via een beursgang maar via een verkoop aan Schering-Plough te realiseren, hebben we steeds gezegd: wij zullen de opbrengsten van die exercitie gebruiken om de portfolio te versterken. Maar dat doen we wel op een manier die financieel verantwoord is. En in dat kader, in dat hele transformatieproces, past ook de acquisitie van ICI.

Ik wil u er echter eerst op wijzen dat wij in dat hele proces van het aanpassen van de portfolio, het verminderen van de kosten en het verbeteren van de resultaten, ook veel breder bezig zijn geweest de kwaliteit van de onderneming te verbeteren. Veel tijd en aandacht is geïnvesteerd in "maatschappelijk verantwoord ondernemen" en iedereen bij Akzo Nobel was dan ook enorm trots toen we een paar weken geleden werden gekozen als het leidende bedrijf in de wereld op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen in de Dow Jones Sustainability Index. Dus het gaat om meer dan alleen maar geld. Het gaat ook om de kwaliteit van de organisatie en de manier waarop de organisatie wordt gezien in de samenleving waarin ze opereert.

Dan de overname van ICI. Wat is de logica, wat is de achtergrond van de voorgestelde transactie? We brengen bij elkaar twee leidende bedrijven op het

gebied van verven en specialty chemicals met een aantal heel sterke wereldwijde en regionale merken. Maar voordat ik meer op de inhoud van de transactie in ga, even een stap terug. Hoe moeten we aankijken tegen de verfindustrie? Naar onze mening is dat een industrie die naar zijn aard zeer attractief is en ook een sterk groeipotentieel heeft. Het is een attractieve industrie omdat die veel cash genereert, niet erg cyclisch is en er is groei mogelijk met relatief beperkte investeringen in kapitaal. Het is ook een industrie die gefragmenteerd is. Het is nog een industrie die vaak op lokaal niveau is georganiseerd en waarbij je pas de eerste trend ziet van een wereldwijde consolidatie. Het is een industrie met een hoog groeipotentieel. Laat ik dat achtereenvolgens illustreren.

In de eerste plaats die cycliciteit. Er is de afgelopen maanden veel over geschreven en gesuggereerd dat het een zeer cyclische industrie zou zijn. Het plaatje dat u nu achter mij ziet illustreert wat er met de EBITDA, van een aantal gespecialiseerde verfbedrijven is gebeurd over een langere periode. En u ziet dat ook in periodes dat de grondstofprijzen enorm zijn gestegen, dat die industrie eigenlijk binnen een redelijke marge van de EBITDA blijft opereren. Met andere woorden: zo cyclisch is deze industrie niet. En dat is ook niet verbazingwekkend, omdat het een industrie is die niet erg kapitaalintensief is.

Dan de consolidatie. Het is een industrie die aan het consolideren is op wereldwijd niveau maar nog steeds niet erg geconcentreerd is als je kijkt naar de cijfers en deze vergelijkt met andere vergelijkbare industrieën. U ziet aan de bovenkant van dit plaatje hoe de afgelopen 17 jaar het aandeel van de top-10 bedrijven in de wereld is toegenomen. U ziet dat de top-10 bedrijven bij elkaar 50% van de wereldwijde markt vertegenwoordigen, ervan uitgaande dat de ICI-transactie doorgaat en ervan uitgaande dat de acquisitie door PPG van SigmaKalon ook zal worden afgesloten. Dat lijkt niet onwaarschijnlijk. Dan nog is het maar 50% en dat is eigenlijk nog helemaal niet zo hoog. Kortom, dit is een industrie waar er een logica is van consolidatie. Je ziet die trend en die zet zich ook voort. Hoe snel het kan gaan op nationaal niveau, ziet u aan de onderkant van deze slide. Daar is de situatie in Amerika geïllustreerd over de periode 1970–2000 en daar ziet u hoe snel en hoe sterk zo'n industrie kan consolideren. Dit is de Verenigde Staten en dan ziet u dat men in een periode van 30 jaar van 1400 naar 600 bedrijven is gegaan. Helaas zijn er geen betrouwbare statistieken tot 2007. Dit aantal van 600 inmiddels zal zeker lager zijn. Iets vergelijkbaars zal ook gebeuren in landen als China, India en een heleboel andere landen waar nog steeds veel lokale producenten zitten. Kortom, een industrie in consolidatie en als je daar dan inzit, dan kun je daar zelf ook beter een actieve consolidator zijn. Dat ziet u ook. Wat er gebeurt, door de voorgestelde combinatie van de verfactiviteiten van Akzo Nobel en ICI ontstaat de absolute wereldleider op dit gebied met 14% van de wereldmarkt, nog steeds niet vreselijk hoog, maar wel duidelijk vooroplopend op de andere spelers in deze wereld.

Ik had het over het groeipotentieel van deze industrie en zoals je eigenlijk de afgelopen jaren al kwartaal op kwartaal ziet, is het zo dat er natuurlijk interessante groei optreedt in de volggroeide markten, zoals in de Verenigde Staten en Europa, waar gemiddeld zo'n \$170 tot \$130 per hoofd van de bevolking per jaar aan verf wordt besteedt. Interessant is de vraag wat de

consumptie is in landen als India, China, Brazilië, Thailand, Mexico, Rusland en ga zo maar door. Daar ziet u dat de consumptie per hoofd van de bevolking nog veel lager is. En naarmate die economieën doorgroeien, wordt er meer en meer verfd, en ook met name van hogere kwaliteit gekocht. En daar zit een belangrijke attractiviteit van deze industrie, daar zit ook een groot stuk van de groei. Daarmee willen we niet zeggen dat West-Europa en Amerika onbelangrijk zijn, want de groei is daar weliswaar beperkt, maar wel op een heel hoog niveau. Als je daar leidende posities hebt, zijn het ook zeer attractieve markten. Maar de echt hoge groei, en dan moet u denken aan percentages van 8, 9 en soms boven de 10%, zitten in die zogenaamde opkomende markten. Als je kijkt naar de portfolio van Akzo Nobel en ICI, dan is er sprake van een heel interessante complementariteit, zowel aan de kant van industriële en decoratieve verven als ook in de verschillende regio's. Op het gebied van industriële verven zijn we bijna op alle gebieden in de wereld een leidend bedrijf. Bijna altijd nummer 1 of 2 posities over de hele wereld heen. ICI heeft slechts een beperkte positie in verpakkingsverven en verder zijn ze daarin eigenlijk niet meer actief. Op het gebied van de decoratieve verven is Akzo Nobel altijd een heel sterke speler geweest in het grotere Europa, inclusief Noord-Afrika, maar hebben we maar een heel kleine positie in Noord-Amerika en in de opkomende markten. ICI daarentegen heeft beperkte posities in West-Europa, maar heeft een nummer 2 positie in Noord-Amerika en een heel interessante, sterke groeipositie in de opkomende markten. Met andere woorden: er is hier sprake van een heel mooie complementariteit van posities.

Dat zie je ook op dit plaatje. Wat we proberen duidelijk te maken is dat er op het gebied van decoratieve verven wel sprake is van enige overlap, maar dat er in het algemeen een hoge mate van complementariteit bestaat. Zoals ik al zei: in Noord-Amerika zijn wij heel sterk op het gebied van de houtbeschermende verven, maar niet in de brede markt. Daar is ICI weer heel sterk. Overigens, in Canada zijn wij net zo sterk als ICI. Maar bijvoorbeeld in continentaal Europa is Akzo Nobel duidelijk veel groter en sterker dan ICI. Maar ICI is weer veel sterker in Latijns-Amerika en Azië. Met andere woorden: de combinatie brengt een bedrijf voort dat sterk is op alle continenten, dat ook klanten over de hele wereld kan bedienen, dat complementair is op het gebied van regio's, markten en merken. Heel belangrijk vanuit Akzo Nobel geredeneerd is ook dat we door deze combinatie in één klap de achterstand inlopen in de snelgroeiende markten.

Dat wordt duidelijk gemaakt aan de hand van dit plaatje. Dit is het huidige Akzo Nobel met haar decoratieve verven. Een heel sterke nadruk op continentaal Europa en Noord-Afrika. 90% van onze activiteiten zit daar, EUR 2,3 miljard met sterke merken en mooie posities.

Dan de combinatie met ICI: een nummer 2 positie in China, een nummer 3 positie in India, een nummer 2 in Indonesië en zo kunnen we doorgaan. Een nummer 2 positie in Brazilië, een nummer 1 in Argentinië. Prachtige posities in de snelgroeiende markten en de combinatie is een hele mooie, zoals u ziet, met een veel mooiere spreiding van haar activiteiten.

Dat brengt me op de Amerikaanse decoratieve markt, waar de afgelopen tijd veel over gezegd en geschreven is. Het is goed om daar even bij stil te staan,

want er dreigen wat misverstanden hier en daar. Laten we heel duidelijk zijn: de Amerikaanse markt is nog steeds de allergrootste en één van de meest attractieve markten in de wereld voor decoratieve verven, waar de spelers over het algemeen hoge rendementen hebben kunnen maken. Die markt staat na vele jaren van groei nu onder druk. En met name als het gaat om de verkoop en bouw van nieuwe huizen zien we al een tijd – en dat zullen we nog een tijd zien – dat daar druk op blijft bestaan. Dat is een gegeven. We hebben daar in onze waarderingsmodellen voor ICI serieus rekening mee gehouden. We zijn ervan uitgegaan dat daar weinig groei zal zijn de komende tijd en dat ook de marges als gevolg daarvan niet zo hoog zullen zijn. ICI heeft haar beleid daar de afgelopen tijd ook op aangepast en je ziet steeds aan hun kwartaalcijfers dat ze in staat zijn geweest om hun marge daar mooi in stand te houden. Het is dus een markt die er in de komende tijd wat minder aantrekkelijk uit zal zien wat betreft groei en er zal ook wel wat druk op de marges zijn, maar zoals gezegd: we hebben daar in onze hele waardering van de onderneming rekening mee gehouden. Maar laten we ons niet meeslepen door de incidenten van vandaag. Het blijft ook in de jaren die komen de grootste decoratieve markt in de wereld en we zijn heel blij dat we daar in de breedte een nummer 2 positie hebben op basis waarvan we nu kunnen doorgroeien. En dat is meer dan we de afgelopen jaren hadden. En dat blijft dus ook, als je er strategisch naar kijkt, als je de wat langere termijn neemt, een zeer attractieve markt.

Dat brengt me nu bij de voorgestelde transactie met ICI. Wij hebben £6,70 in contanten geboden voor ieder aandeel ICI. Er zal dividend worden uitbetaald en we betalen die transactie de facto met de opbrengsten van de transactie met Schering-Plough rond Organon BioSciences van ongeveer elf miljard euro. Tegelijkertijd hebben we, om binnen de financiële kaders te blijven die we voor ons zelf hebben gesteld, besloten om een deel van ICI door te verkopen aan Henkel. Henkel had veel meer synergieën met die activiteit, waardoor zij in staat waren een veel betere prijs voor dat deel van de onderneming te betalen dan wij konden. Dus een deel van National Starch gaat naar Henkel voor 4 miljard euro. Bij elkaar is dit een transactie die natuurlijk onze opbrengsten zal verhogen, maar die ook voldoende betekenisvol boven onze interne rendementsnorm zit. We zitten dus voldoende boven de kosten van kapitaal van Akzo Nobel, die nog steeds 8% zijn. En in termen van EVA is dit een transactie die ook positief wordt in jaar 3. Precies het financiële kader dat wij altijd gecommuniceerd en gehanteerd hebben bij het evalueren van bepaalde transacties. Kortom, een strategisch heel belangrijke transactie die valt binnen de kaders en de disciplines die wij ons zelf gesteld hebben.

Er zijn nog twee onderdelen van National Starch die overblijven, nadat we de Henkel-transactie hebben afgerond. Dat zijn de zogenaamde Specialty Starches en de Specialty Polymers. De Specialty Starches, daarvan hebben we gezegd dat het een prachtige business is met mooie rendementen, maar met weinig synergieën met onze bestaande Specialty Chemicals-activiteiten. Dus daarvoor zullen we in de loop van volgend jaar een nieuwe eigenaar zoeken. Specialty Polymers is een ander verhaal. Daar zien we veel aanknopingspunten met onze bestaande portfolio. Het is ook een prachtige business met een mooi groeivermogen en hoge rendementen. Die activiteit willen we binnen Akzo Nobel houden en laten groeien. Wij verwachten dat wij door deze transactie synergieën kunnen realiseren met in totaal een netto

contante waarde van 2,5 miljard euro. Het gaat om een groot aantal verschillende categorieën van synergieën. Deze liggen op het gebied van grondstoffen, doordat je meer inkoopmacht realiseert, maar ook 65 miljoen aan synergieën op het gebied van de stroomlijnen van operaties. Niet alleen fabrieken, maar ook bijvoorbeeld distributiepunten en voorraadpunten. In de hele waardeketen zien wij eigenlijk mogelijkheden om zaken te optimaliseren. We gaan van twee hoofdkantoren naar één hoofdkantoor. Daar is natuurlijk sprake van synergie, evenals bij de integratie van lokale en regionale verkooporganisaties. En ook op het gebied van de ondersteunende diensten, zoals bij personeelsbeleid en administratie zien wij mogelijkheden om synergieën te realiseren. Verder hebben we zeer voorzichtig een inschatting gemaakt en denken we dat we op een aantal punten meer kunnen verkopen, omdat we nu de producten via elkaars distributieketens kunnen verkopen. We kunnen werkkapitaal omlaag brengen. ICI is met name op het gebied van haar decoratieve verven beter dan wij op dit ogenblik zijn met het managen van werkkapitaal en daar willen we van leren. En dat willen we dan ook in onze bestaande organisaties gaan toepassen. En door deze transactie hoeven wij een aantal jaren niet enorm te gaan investeren, wat we van plan waren, waardoor we lage rendementen zouden hebben in de snelgroeiende markten. In feite kunnen we nu op het hoge niveau waarop we zitten fors investeren in merken en in distributie en in nieuwe activiteiten, maar dat kunnen we op een veel hoger rendementsniveau doen dan dat we anders hadden gekund. Dat alles bij elkaar levert een synergievoordeel op met een netto contante waarde van 2,5 miljard, waarvan we verwachten dat we zo'n 80, 90% in de eerste drie jaar kunnen waarmaken.

Is dit een dure transactie? Het is in de eerste plaats heel veel geld. Maar er kwam natuurlijk ook heel veel geld binnen toen we besloten om Organon BioSciences te verkopen. Is het te veel? Wij denken van niet en we proberen dat aan de hand van dit plaatje duidelijk te maken. Het laat zien dat dit een transactie is waar iedereen van profiteert. U ziet dat we slechts iets meer dan 50% van de synergieën betalen aan de aandeelhouders van ICI. En in die zin hebben we een mooie balans gevonden. We betalen een heel goede prijs in contanten voor de aandeelhouders van ICI. Zij krijgen de helft van de synergieën. U wordt eigenaar van een prachtig bedrijf met groeimogelijkheden in de snelgroeiende markten. Mooie consolidatiemogelijkheden in Europa en ook een nummer 2 positie in Noord-Amerika. Wij houden de helft van de synergieën. Henkel krijgt er een prachtig bedrijf bij met activiteiten die we verkocht hebben, dus de Adhesives en de Electronic Materials. Door de goede prijs die zij daarvoor betalen kunnen wij financieel gedisciplineerd blijven. Wij zullen op een heel zorgvuldige manier gaan integreren.

Aandeelhouder:

Meneer Wijers, wilt u dat plaatje nog even terughalen? Daar begrijp ik eigenlijk niks van.

De heer Wijers:

Mag dat, voorzitter? Ik zal het even uitleggen. Wat u ziet aan die kant voor u, is een as. Daar ziet u de fair value, de reële waarde van ICI. Dat is de waarde voordat er werd gespeculeerd over de waarde van ICI. Op basis van de consensus van een aantal analistenrapporten is de reële waarde van ICI

geschat op 515p. Dat is de eerste. Het tweede dat hierop staat is: wat was nou eigenlijk de fair value voor die activiteiten van ICI die we van plan zijn door te verkopen aan Henkel? Die zitten ongeveer op acht en een halve keer de EBITDA. Als je dan vervolgens uitrekent voor welke multiple we de facto die activiteiten aan Henkel hebben verkocht en je kijkt naar die 2,5 miljard synergieën die we aan netto contante waarde hebben, dan betalen we niet meer dan de helft van de synergieën aan de aandeelhouders van ICI. Is het u nu duidelijk? Anders moeten we er denk ik straks in de discussie verder op ingaan.

Nu een heel belangrijk punt. Want je kunt een transactie doen, die strategisch goed is, maar vervolgens moet je het ook wel waarmaken. Een goede integratie is cruciaal. En dan gaat het erom dat we niet alleen de mensen van Akzo Nobel enthousiast hebben en houden, maar dat we ook de mensen bij ICI, die de onderneming hebben gebracht waar die is – en met name de sleutelmensen – vast kunnen houden. Dus we hebben heel duidelijk gemaakt: als je een bedrijf koopt, koop je niet alleen posities en producten, dan krijg je ook toegang tot getalenteerde mensen.

Het is onze ambitie om op de verschillende lagen van de organisatie ook ICI-management te betrekken. Onze ambitie is om niet een lange periode te hebben waarbij er mensen onzeker zijn over hun posities. We willen in ieder geval het topmanagement op z'n plaats hebben rondom het sluiten van de transactie, waarbij we tot nu toe niet veel hebben kunnen doen, omdat je onder de Engelse overnameregels pas met senior executives kunt gaan praten nadat er goedkeuring is verleend door de aandeelhouders. Wij zijn dus van plan om, als u vandaag uw toestemming geeft en de aandeelhouders van ICI morgen, snel met het management om de tafel te gaan zitten om zo snel mogelijk duidelijkheid te creëren. Ook naar onze eigen mensen, want die vragen zich natuurlijk ook af wat er gaat gebeuren.

Wat heel duidelijk moet zijn: wij gaan straks geen mensen benoemen op basis van argumenten als: "Dat is iemand die komt van Akzo Nobel", of "Dat is iemand die komt van ICI", maar "Dat is de beste persoon voor de functie". En dat gaan we op een heel eerlijke, transparante manier doen. Dat zeg ik ook tegen de voorzitter van de centrale ondernemingsraad die hier aanwezig is. We zullen het op een nette, eerlijke manier doen en we zullen ervoor zorgen dat dit, zowel voor mensen binnen Akzo Nobel als binnen ICI, later zal worden beschouwd als een eerlijke, goed gerunde, integratie. We zullen natuurlijk ook naar u en naar de financiële markten regelmatig updates geven over de implementatie van de integratie.

Wat is nu de tijdslijn die wij hanteren? We zijn druk bezig om de verkoop van OBS af te sluiten. Ik kan u zeggen dat wij verwachten dat bijna ieder moment rond te kunnen hebben. Dus dat loopt keurig op koers. Dan hebben wij vandaag de vergadering met u. En wij hopen van harte dat u toestemming zal geven voor de transactie met ICI. Morgen heeft ICI haar bijzondere aandeelhoudersvergadering en daarna volgt een procedure ter goedkeuring van de besluiten door een Engelse rechtbank. Wij hopen dat dit allemaal positief verloopt. Bij de mededingingsautoriteiten moeten wij een aantal processen doorlopen in de verschillende markten. We hopen midden december,

vlak voor kerst in ieder geval, goedkeuring te krijgen van die autoriteiten, zodat we in staat zullen zijn de transactie zo vroeg mogelijk in januari 2008 effectief te maken.

Dan de transactie met Henkel. We zullen eerst het ontvlechten van de activiteiten van National Starch moeten voorbereiden. Dat zullen we op een zorgvuldige manier doen. Dat zijn we ook verplicht naar de mensen toe die bij Henkel en ICI werken. We verwachten dat wij drie tot tien maanden na het sluiten van onze overeenkomst de deal met Henkel kunnen afsluiten. En voor Specialty Starch zullen we parallel daaraan ook een proces starten, zodat in ieder geval in de tweede helft van 2008 al deze transacties zouden moeten zijn afgesloten.

Hoe ziet het nieuwe bedrijf er nu uit? Het is een prachtig bedrijf, kan ik u zeggen, als je naar deze combinatie kijkt. Een bedrijf met 40% decoratieve verven, 33% chemicaliën, en 27% industriële coatings. Het is een bedrijf met een mooie spreiding van activiteiten over de verschillende delen van de wereld. Europa staat hier nog als één homogeen blok, 49%. De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat je, als je naar Europa kijkt, tegenwoordig een splitsing moet maken. Je moet kijken naar welk deel van Europa eigenlijk de opkomende markt is. Als je dat doet, is eigenlijk zo'n dikke 40/41% traditioneel Europa, zou je kunnen zeggen. En de andere 8% heeft betrekking op opkomende markten als Turkije, Marokko en Tunesië. Het is een heel mooie spreiding over de verschillende markten in de wereld.

We gaan dat bedrijf verder laten groeien. We willen veel tijd en aandacht besteden aan organische groei. Gebruikmaken van onze sterke merken, van onze sterke distributiepositie, van onze sterke technologieën. We willen actief blijven als consolidator, want niet alleen in de industriële en decoratieve verven, maar ook in onze specialty chemicals zien we dat er nog allerlei schaalvoordelen te behalen zijn.

We gaan natuurlijk heel hard werken om die synergieën te leveren en we zien allerlei mogelijkheden om ook nog verder onze winstgevendheid te verbeteren door onze processen beter te managen. Dan moet u denken aan meer schaalvoordelen in diverse landen, door ondersteunende dienstverlening te combineren in lokale shared service centers, en ga zo maar door. We zijn ervan overtuigd dat we met deze activiteiten bij elkaar, met deze merken en deze reputatie, ook op het gebied van corporate social responsibility, een uniek industrieel concern kunnen bouwen. Ook een industrieel concern dat veel waarde kan creëren voor haar aandeelhouders. We zitten in heel attractieve industrieën, we hebben nu een heel sterke portfolio van activiteiten, we zien mogelijkheden om verder onze operationele excellentie te verbeteren, we hebben de synergieën. Dit concern moet in staat zijn de komende jaren op de markten waarop het actief is sneller te groeien dan zijn concurrenten en dit concern moet in staat zijn om ook op het gebied van operationele prestaties beter te gaan opereren, maar op zijn minst op de helft te zitten van zijn peer group.

Wat bedoelen we daarmee? Het is opnieuw een wat volle slide. Ik zal het niet te snel doen. Maar dit is de peer group, de referentiegroep zoals we die ook

zullen gebruiken in ons jaarverslag, voor de vergelijking van de total shareholder return. U ziet hier allemaal bedrijven zoals wij, in de specialty chemicals en in de coatings. Geen farmaciebedrijven meer uiteraard. Als je de pro forma combinatie van Akzo Nobel en ICI nu zou bekijken over het jaar 2007 – dit is op basis van de eerste halfjaarcijfers van 2007 – dan zou dat bedrijf een EBITDA-marge hebben van 12,7% en u ziet, daarmee zitten we nog niet bij de hoogste helft op het gebied van EBITDA-performance. En onze ambitie is om de komende jaren met de prestaties van dit concern, als de synergieën en al onze andere plannen worden uitgevoerd en effect sorteren, in de hogere helft van deze groep te komen.

Dus laten we nu 2009 nemen. Dit zijn allemaal voorspellingen van analisten. Dan zou dus het nieuwe Akzo Nobel een EBITDA-marge van op z'n minst 14,6% moeten hebben. Nogmaals, de wereld ontwikkelt zich natuurlijk anders. Wij kunnen de wereld niet beïnvloeden. Wat we wel kunnen doen is op z'n minst evengoed als, of beter presteren dan onze peer group. En vandaar dat wij de ambitie hebben om ook op dat gebied onze prestaties verder te verbeteren.

Dat brengt me dan bij het laatste onderdeel van de presentatie, dames en heren, mijnheer de voorzitter. Dat is onze financiële strategie. We hanteren hierbij drie principes. We willen een solide kapitaalstructuur houden. We willen een attractief dividend gaan betalen voor onze aandeelhouders en we willen het beleid voortzetten waarbij we de pensioenen goed financieren en op armlengte zetten van ons concern. Wat betekent dat?

In de eerste plaats willen we onze kredietwaardering handhaven. We willen een solide concern blijven, met een waardering van A- tot B+++ . Daarbij is een ratio die de kredietinstanties hanteren van belang, namelijk de kasstroom uit operationele activiteiten vóór mutaties in werkkapitaal gedeeld door de aangepaste nettoschuldenlast, waarbij ook pensioentekorten worden meegerekend.

Waarom willen we dat? We willen in de eerste plaats flexibiliteit houden om onze groeistrategie voort te kunnen zetten. Op de tweede plaats: we willen ook niet te veel worden blootgesteld aan de volatiliteit van de financiële markten. Als je een jaar geleden met sommige mensen sprak, dan was het altijd zo: "Je kunt toch op je bank vertrouwen? Daar kun je altijd financiering krijgen." Ik denk dat de afgelopen maanden wel weer geleerd hebben dat je er erg onverstandig aan doet als concern om je al te veel bloot te stellen aan de humeuren van de financiële instellingen.

We willen dus wat dat betreft een solide financiële positie houden, zodat we over ons eigen balanstegoed kunnen beschikken en niet voor iedere stap die we maken afhankelijk zijn van financiële instellingen. En ten slotte willen we in staat zijn om proactief bezig te blijven met onze pensioentekorten. Daarom willen we een solide balans houden. Wat we absoluut ook willen zijn voor onze aandeelhouders is een aantrekkelijk concern wat betreft dividendratio die we uitkeren. De afgelopen jaren hanteerden wij een uitkeringsratio van 35 tot 40% van het netto-inkomen vóór incidentele posten. We hebben het voornemen om

te gaan naar minimaal 45%. En in dat kader hebt u ook gezien dat we ons interim-dividend van 30 naar 40 cent per aandeel hebben verhoogd.

Kortom, een bedrijf dat inderdaad een mooie cashmachine kan worden en dat de aandeelhouders daarvoor ook zal gaan belonen door een hoger dividend te gaan betalen. Wat betreft de pensioenen, blijft dit een bedrijf, ook door de acquisitie van ICI, met een groot pensioentekort in de verschillende pensioenfondsen waar we een relatie mee hebben. We hebben ons gecommitteerd, ook naar ICI, om die tekorten in de loop van de tijd omlaag te brengen. Ons beleid, ook bij ICI overigens, is om voor nieuwe toetreders een beschikbare premiereregeling te hebben en niet meer een beleid van een gegarandeerd eindresultaat te hanteren en we zijn er, bijvoorbeeld in Amerika, ook in geslaagd om bepaalde verplichtingen op het gebied van gezondheidskosten op een zodanige manier te structureren dat we ze kunnen controleren.

Wij hebben het afgelopen jaar EUR 1,6 miljard aan onze aandeelhouders teruggegeven via een aandeleninkoopprogramma. We hebben aangekondigd dat we het voornemen hebben om in 2008 – en wellicht loopt dat door tot 2009 – verder te gaan met nog EUR 3 miljard aan onze aandeelhouders terug te geven. Kortom, alles bij elkaar hebben we eind 2008, begin 2009 EUR 4,6 miljard aan u teruggegeven in contanten, terwijl we in de tussentijd ook het concern via deze transactie een fundamentele herpositionering hebben gegeven. Kortom, dames en heren, we hebben, dacht ik, de afgelopen 4, 5 jaar laten zien dat we meer dan beloofd leveren met een total shareholder return van 270%. We stellen hier een transactie voor die geheel past binnen de discipline die we vooraf, de afgelopen jaren, ook hebben gedefinieerd. De EVA zal positief zijn in jaar drie. We geloven dat we u aandeelhouder maken van een nieuw concern dat er zeer attractief uitziet, dat kan groeien, dat resultaten kan verbeteren, dat zich met leidende andere concerns in de wereld op een goede manier kan vergelijken, met sterke merken. En het is een bedrijf dat solide zal blijven, wat betreft de balans en dat een prachtig dividend zal gaan betalen en dat ook nog eens een keer volgend jaar EUR 3 miljard aan zijn aandeelhouders zal kunnen uitkeren. Dat allemaal in de context van de transactie die we hier voorstellen en ik hoop van harte dat u ons daarin zult steunen. Dank u wel.

De voorzitter:

Dank u wel, mijnheer Wijers. Nou, dames en heren, u heeft deze heldere uiteenzetting aangehoord. U heeft ook uit de intensiteit waarmee mijnheer Wijers deze uit heeft gesproken begrepen dat de Raad van Bestuur van Akzo Nobel buitengewoon gemotiveerd is om deze deal door te voeren, daarbij overigens van harte gesteund door de Raad van Commissarissen.

Inmiddels zijn de gegevens binnen en is de registratie van aandeelhouders compleet. En ik kan u zeggen dat een kapitaal groot EUR 257.650.514,00 is vertegenwoordigd. Daarvan is EUR 17.242.608,00 via het communicatiekanaal binnen en dat betekent dat de presentie 128.825.257 stemmen bedraagt. Onthoudt u 129.000.000 stemmen. En dat is een presentie van 49,1%. Nu deze formaliteit is afgehandeld en u de presentatie van de heer Wijers gehoord hebt, is er gelegenheid om over dit onderwerp uw vragen te stellen, die wij dan zullen

proberen te beantwoorden. Wie mag ik als eerste het woord geven? En wilt u zo vriendelijk zijn uw naam en woonplaats te vermelden, voordat u gaat spreken?

De heer Van Heteren:

Goedemorgen, mijnheer de voorzitter, mijn naam is Wilco van Heteren, woonachtig in Amersfoort, maar ik spreek en stem hier namens pensioenfonds PGGM, waar ik ook werkzaam ben, namens ABP, Robeco, MN Services, het Pensioenfonds Grafische Bedrijven en ook namens het pensioenfonds van de spoorwegen.

Mijnheer de voorzitter, mijnheer Wijers, geachte bestuursleden, in de eerste plaats steunen wij u in de keuze de aankoop van Imperial Chemical Industries als een majeure transactie voor akkoord voor te leggen aan uw aandeelhouders. Deze vergadering markeert wellicht het einde van een periode waarin u als bestuurders, uw huidige werknemers, uw toekomstige werknemers en betrokken aandeelhouders al dan niet vrijwillig in onzekerheid hebben verkeerd. Wij vinden de voorgenomen aankoop van ICI passend vanuit het perspectief van waardecreatie voor uw aandeelhouders. Evenwel, ik heb op diverse punten een aantal vragen waarop ik van u graag een duidelijk antwoord zou willen krijgen.

Een vraag over de synergie-effecten. In de aandeelhouderscirculaire en ook zojuist in uw presentatie, mijnheer Wijers, maakt u melding van beoogde besparingen op exploitatiekosten met een contante waarde van ongeveer 2,2 miljard euro. En daarnaast somt u een aantal factoren op, die wat u betreft tot een extra synergie met een contante waarde van 375 miljoen euro gaan leiden. Het lukt mij helaas niet om op basis van de informatie in de circulaire of uit de presentatie, de motivering van die laatste schatting goed te achterhalen. Mijn vraag is dan ook: kunt u duidelijk maken hoe het bedrag van 375 miljoen euro zo ongeveer naar de verschillende factoren kan worden uitgesplitst? En – niet onbelangrijk – u spreekt uitsluitend van een contante waarde op dit punt. Kunt u een beeld schetsen van de tijdslijnen waarbinnen de verschillende elementen van deze synergieën kunnen worden behaald?

Dan: in uw persbericht en in de circulaire over deze transactie stelt u dat het verwachte rendement boven de kosten van kapitaal zullen uitkomen. U heeft daarbij overigens ook bevestigd dat die kosten rond de 8% zullen blijven. Hoe en in welke mate wordt niet geheel duidelijk, noch uit het persbericht, noch uit de circulaire. Eerlijk gezegd ook niet uit de presentatie. Kunt u ons allen meenemen naar uw tekentafel en toelichten hoe u denkt een rendement te realiseren dat hoger zal uitkomen, ook na de transactie, dan de kosten van kapitaal?

Mijnheer de voorzitter, een vraag over de financiering. De opbrengsten uit de verkoop van Organon aan Schering-Plough en uit de doorverkoop van de divisies Adhesives en Electronic Materials aan Henkel zullen worden gebruikt voor de financiering van de aankoop van ICI. Akzo Nobel is een brugfinanciering toegezegd, waardoor de tijdspaden van de aan- en verkooptransacties van elkaar kunnen verschillen. Tegelijkertijd heeft u op diverse plaatsen aangegeven dat de overname van ICI niet afhankelijk is van

de afronding van deze verkooptransacties. Echter, het onverhoopt niet doorgaan van een of meerdere van deze verkopen kan gevolgen hebben voor de overbruggingsfinanciering en wellicht de uiteindelijke financiering. Mijn vragen op dit punt zijn de volgende. Kunt u ons op deze vergadering bevestigen dat de overname van ICI niet afhankelijk is van de doorverkoop van Adhesives en Electronic Materials aan Henkel of aan een andere partij? Gelden er ontbindende voorwaarden voor de verkoop van Organon en/of de genoemde onderdelen van ICI aan Henkel? En zo ja, hoe groot schat u de kans dat aan deze ontbindende voorwaarden zal worden voldaan? Kunt u vervolgens toelichten hoe het mogelijk niet doorgaan van een of meerdere van de verkooptransacties zich verhoudt tot de brugfinanciering? En wel op de volgende punten. Wat is de maximale termijn waarvoor de brugfinanciering kan worden gebruikt? Veranderen de condities van de brugfinanciering indien een of meerdere van de verkooptransacties niet slaagt? En zo ja, hoe? Kleven er in dat geval hogere kosten aan deze financiering?

En dan mijn laatste vraag, mijnheer de voorzitter, over de status van de doorverkoop van Adhesives en Electronic Materials. Kunt u ons vertellen wat op dit moment de status is van de doorverkoop van de divisies Adhesives en Electronic Materials en wat uw verwachtingen zijn voor de komende maanden op dit punt? Dank u wel.

De voorzitter:

Dank u wel, mijnheer Van Heteren. Hartelijk dank ook voor uw ondersteuning voor het plan en ik denk dat de heer Wijers graag in zal gaan op de vragen die u gesteld heeft.

De heer Wijers:

Dat doe ik graag, voorzitter, en ik weet zeker dat mijn collega's mij zullen aanvullen daar waar ik gaten laat vallen. Ik ben het met u eens dat het proces van de afgelopen jaren natuurlijk veel onzekerheid heeft gecreëerd. Ik moet overigens realistisch zijn. Ook het proces van het integreren van ICI zal nog onzekerheid creëren, maar wij zullen ons maximale moeite getroosten om ervoor te zorgen dat die onzekerheid voor onze mensen te hanteren is.

Laten we beginnen met de synergieën. Er zijn een aantal categorieën, waar we het hier over moeten hebben. En ik zal ze doorlopen, zeggen hoe we ze hebben geschat en ook wat de tijdlijn is die we voor ogen hebben. Laat ik met de relatief makkelijkste beginnen. Niet makkelijk omdat die makkelijk te schatten is, maar omdat die relatief goed uit te leggen is. Dat is grondstoffen. U weet dat ongeveer de helft van de kosten van verf bestaat uit grondstoffen. Het is dus gebruikelijk dat, als je een acquisitie doet, je meer inkoopmacht krijgt naar de leveranciers toe en dat je daar synergieën uit haalt. In het algemeen zijn die synergieën vrij hoog in de acquisities die wij de afgelopen jaren gedaan hebben, maar hier gaat het natuurlijk om een heel bijzondere acquisitie, want het gaat hier om twee heel grote bedrijven. Onze raming is aan de voorzichtige kant geweest, maar we hebben daarbij onze belangrijkste inkopers betrokken. Die hebben product voor product inschattingen gemaakt en zo zijn we tot een bottom-up raming gekomen. Ik moet u erbij zeggen: we hebben de laatste 10 jaar, of langer nog, niet meer een acquisitie gedaan in deze orde van grootte, dus hoe groot precies de resultaten zullen zijn, zal duidelijk worden als we de

ondernemingen bij elkaar gebracht hebben. We zijn hier uitgegaan van 2% van de kosten. En dat is aan de bescheiden kant, vooral in vergelijking met acquisities waarbij we kleinere ondernemingen hebben gekocht. Maar nogmaals, gegeven de schaal van ICI leek ons dat een zorgvuldige. Het grootste deel van die synergievoordelen zouden we in jaar 1 moeten kunnen realiseren. Het restant in jaar 2, afhankelijk van de contracten.

Aandeelhouder:

Neemt u me niet kwalijk, mag ik daar even direct op ingaan? Lood is toch de belangrijkste grondstof die u aankoopt?

De heer Wijers:

Nee, dat is niet zo. Titaniumdioxide is bijvoorbeeld een belangrijke. Het gaat tegenwoordig om oplosmiddelen, pigmenten en harsen. Dat zijn de belangrijke grondstoffen.

Nou ga ik even door met uw vraag. Dan hebben we het over overheadstructuur. In de eerste plaats zal er straks maar één hoofdkantoor zijn. Dat is in Amsterdam. Dus we zullen de activiteiten van het hoofdkantoor van ICI op een gegeven moment in Amsterdam integreren. We zullen mensen van ICI de kans bieden om op een aantal gebieden functies over te nemen, maar een groot deel van de functies zal uiteraard verdwijnen. We zullen waarschijnlijk een klein kantoor over houden in Londen om bepaalde specifieke belangen te blijven behartigen. Maar daar zit ook een belangrijk synergievoordeel. Ga er maar vanuit dat een groot deel van die synergieën in de tweede helft van het eerste en het grootste gedeelte in het tweede jaar zal worden gerealiseerd.

Dan zijn er allerlei synergieën op het gebied van het combineren van lokale en regionale overheadstructuren in de verschillende organisaties, in de verkooporganisaties, maar ook in de lokale organisaties. We gaan er daarbij vanuit dat veel in jaar 2 zal worden gerealiseerd. Dit zijn overigens allemaal kostenposten die we bottom-up hebben bepaald. We hebben daarbij onze eigen specialisten betrokken en publieke informatie gebruikt. We hebben maar een zeer beperkte due diligence kunnen uitvoeren.

Dan heb je natuurlijk de hele waardeketen, de fabrieken, de voorraadplekken en ga zo maar door. Ook daar hebben we ramingen voor gemaakt en gaan we ervan uit dat een belangrijk deel van de voordelen in jaar 2 en jaar 3 zullen worden gerealiseerd. Dan hebben we het realiseren van extra verkopen door gebruik te maken van de distributiekkanalen van ICI in bepaalde landen: onze producten daarheen en andersom. Dat kan vrij snel gebeuren, het meeste in jaar 2 en jaar 3. Werkkapitaal is een interessante. Dat heeft veel meer te maken met de houding van onze mensen. Hoe ga je om met voorraden, hoe ga je om met debiteuren, hoe ga je om met crediteuren? Er lopen al programma's bij Akzo Nobel, maar we kunnen daar echt verbeteren. ICI zit ongeveer op 10% operationeel werkkapitaal. Wij zitten nog op 20% bij onze decoratieve activiteiten. Dat moet een stuk omlaag, maar ook in andere delen van ons concern kunnen we daarvan leren. We zullen de programma's die we daarvoor hebben accelereren. Daarvan zal een belangrijk deel ook in de eerste drie jaar gerealiseerd moeten worden. Opnieuw: we waren in eerste instantie wat bezorgd over die 10%. We dachten dat het misschien met een andere manier

van accounting samenhang. We hebben tijdens de due diligence wel kunnen vaststellen dat dat gewoon te maken heeft met operationeel management. Dus dat gaan we ook toepassen.

Volgens mij heb ik de belangrijkste posten nu wel te pakken. Dus op die manier hebben we ernaar gekeken, land per land, categorie per categorie. We hebben het bottom-up gebouwd. Dan krijg je opbrengsten per jaar. U ziet het eerste jaar beperkte opbrengsten. Dan ziet u ze in jaar 2 toenemen. In jaar 3 ziet u ze al voor 80, 90% gerealiseerd. Daar staan kosten tegenover. We hebben ook alle kosten erbij betrokken. Als je reorganiseert, moet je kosten maken. Wij zullen zorgvuldig omgaan met onze mensen. Onze mensen, dan heb ik het zowel over de mensen van Akzo Nobel als van ICI. Ook die kosten zullen met name in jaar 1 en jaar 2 heel hoog zijn. In jaar 3 verwachten we dan dat de opbrengstenlijn en de kostenlijn elkaar snijden en dan zit je aan de positieve kant. En dan zullen er een aantal opbrengsten later optreden, bijvoorbeeld op het gebied van research and development, daar moet je heel zorgvuldig mee omgaan. En ook een aantal opbrengsten die we verwachten op het gebied van het consolideren van fabrieken. Ook daarvan hebben we geleerd: je kunt niet zomaar pakketten van de ene naar de andere fabriek brengen. Daarvoor moet je eerst je productiepakketten op elkaar aanpassen, verpakkingen aanpassen en ga zo maar door. Dat is hoe we de synergie hebben opgebouwd en dat zijn de bijbehorende tijdlijnen. Ik hoop dat dat uw vraag voldoende beantwoordt.

De heer Van Heteren:

Ik hou er nog een kleine vraag aan over. Het helpt zeker, dank u wel. Ik kan me ook herinneren dat er in een van de presentaties dan wel documenten iets staat over het opbouwen van activiteiten in China. Die investering hoeft nu niet meer te worden gedaan, omdat de activiteiten als het ware worden ingekocht. Kunt u daar iets meer over vertellen en ook over hoe u China überhaupt als markt ziet?

De heer Wijers:

Ja, hier zou ik heel lang over kunnen praten, maar dat doe ik niet. Ik zal het kort proberen te houden. Wat wij vaststelden op een gegeven moment was dat wij op het gebied van industriële verven leidende posities hebben in China. Daar groeien we als kool, verdienen we ook goed geld en daar zijn we heel gelukkig mee. Op het gebied van de decoratieve verven zijn we duidelijk te laat begonnen, liepen we eigenlijk zo'n 10 jaar achter bij bedrijven als met name Nippon en ICI, die daar nummer 1 en 2 posities hebben. Als je in een decoratieve markt eenmaal een grote achterstand hebt, dan moet je relatief heel veel geld investeren in je merk, in je distributie, in acquisities, om zo'n achterstand in te halen, als het al lukt. Dus wij hadden vrij agressieve groeiplannen voor landen als China, India, Brazilië en ga zo maar door. Eigenlijk vecht je dan jaren tegen de bierkaai om die achterstand in te lopen. Dat hoeven we nu niet meer te doen. Dat betekent dat we, in plaats van jaren activiteiten te hebben op een laag niveau en met een lage winstgevendheid, met ICI in China in één keer een hele stevige nummer 2 positie hebben. In het algemeen kun je met een nummer 2 positie een bepaald percentage van je omzet gebruiken voor het investeren in je merk, reclame, terwijl je toch nog een mooi rendement behaalt en goed kan groeien. Doordat we dat soort

positiewisselingen hebben, kunnen we nu eigenlijk blijven groeien tegen redelijke rendementen en anders hadden we dat niet gedaan.

Dat brengt me dan bij de vraag over hoeveel procent we nu boven de kosten van kapitaal zitten in de berekeningen. U heeft er misschien begrip voor dat ik u niet alle details ga vertellen, maar het is dus niet even een marginaal half procentje boven de kosten van kapitaal. Het is echt betekenisvol daarboven. Dus het is een investering die we, ook als we hem voor een andere onderneming zouden bekijken, attractief vinden, omdat die kosten van kapitaal van 8% voor een onderneming als de onze al redelijk aan de hoge kant zijn.

Dan de hele financiering. Daar kunnen we heel kort en heel lang over zijn. Ik ga proberen het kort te doen. Het heeft te maken met de risico's dat bepaalde transacties niet door zouden gaan. In de eerste plaats heb ik net al gezegd: de transactie betreffende Organon BioSciences met Schering-Plough is onvoorwaardelijk. Dat betekent dus dat Schering-Plough uiteindelijk hoe dan ook zal moeten kopen. En dat houdt in dat zij hoe dan ook 15 december de deal zouden moeten afsluiten en met het geld naar voren moeten komen. Dat is tamelijk theoretisch omdat ik u net al zei: ze hebben hun financieringen op orde. Ze hebben, behoudens twee landen, de hele mededingingskwestie opgelost. Dus wij verwachten dat een dezer dagen die transactie wordt gesloten. Dat betekent dus dat er ongeveer 11 miljard euro binnenkomt. Ik denk dat dat even van belang is, want dat haalt natuurlijk een deel van het gepercipieerde risico weg. Desalniettemin hebben wij een brugfinanciering, want je weet het maar nooit. Daar komt nog bij dat de doorverkoop van Henkel pas volgend jaar plaatsvindt. Wat ik u ervan kan zeggen is dat die brugfinanciering tegen normale, marktconforme tarieven is en als het geld van de Organon BioSciences-verkoop eenmaal binnen is, is het risico natuurlijk ook zeer gering. Dus dat risico is klein. De condities zijn normaal. Wat betreft de Henkel-deal: ook die is uiteindelijk onvoorwaardelijk. Dat betekent dus dat Henkel eigenlijk al goedkeuring van haar aandeelhouders heeft om deze transactie te doen. De enige factor die speelt bij het sluiten van de transactie is goedkeuring door de mededingingsautoriteiten en ook hiervoor geldt dat er een bepaalde termijn is aangegeven waarvoor men hoe dan ook de zaak zal moeten afsluiten. Dat is de zogenaamde 'Come hell or high water'-conditie. Wat er ook mag gebeuren, op een gegeven moment moet je hoe dan ook met de zak met geld over de brug komen en moet je de onderneming tot je nemen. Kortom, ook dit is een transactie waar het risico voor Akzo Nobel miniem is. Het is dus allemaal vrij theoretisch, als je het hebt over die brugfinanciering.

Dan ten slotte: wat is de status van de transactie met Henkel? Het is, zoals ik net beschreven heb, een onvoorwaardelijke overeenkomst. Wat er wel moet gebeuren is dat wij op een zorgvuldige manier de National Starch-activiteiten zullen moeten scheiden. Dat is nogal een complexe activiteit, want er is een overheadstructuur, waar vier verschillende activiteiten onder zitten en er zijn bepaalde kosten mee verbonden, waaronder belastingen, die we zullen proberen te minimaliseren. Dus zodra de ICI deal begin januari is afgerond, zullen wij op volle kracht beginnen en als het mogelijk is starten we al na de aandeelhoudersvergadering met de voorbereidingen voor de scheiding van die activiteiten. We zullen waarschijnlijk drie maanden nodig hebben om dat proces tot een goed einde te brengen en dan vervolgens kan Henkel beginnen met het

benaderen van de mededingingsautoriteiten. Afhankelijk van hoe dat proces loopt, zou dan zes maanden na dato de deal afgesloten moeten worden. Ik hoop dat uw vragen zo beantwoord zijn.

De voorzitter:

Mijnheer Van Heteren, bent u tevreden?

De heer Van Heteren:

Jazeker!

De heer Slagter:

Mijnheer de voorzitter, mijn naam is Jan-Maarten Slagter, ik spreek hier namens de VEB en 210 andere aandeelhouders. Ik woon in Den Haag.

Het is een mooi huwelijk, het huwelijk tussen de twee kleinkinderen van Alfred Nobel. U heeft het verhaal net verteld. We kunnen dat strategisch goed volgen en we hebben er bewondering voor. Waar het nog om gaat is de bruidsschat. De omvang ervan en waar die terecht komt en vragen over wie er de vuilnisbak buiten zet en wie aan welke kant van het bed slaapt. Ik denk dat we uw plaatje met het kwadrant nog wel een keer zullen zien zo, want het is toch een forse prijs die wordt betaald voor ICI. Als de Henkel-transactie wordt meegerekend, betaalt u 1,4 keer de omzet. De ondernemingswaarde van Akzo Nobel zelf schommelt al 10 jaar rond ongeveer 1 keer de omzet. Het is dus een forse premie. Deels terecht, dat zien we ook. ICI rendeert beter dan Akzo Nobel. Maar misschien moeten we toch eens kijken, al was het maar als filosofische oefening, wat er was gebeurd als u de opbrengst van Organon had uitgekeerd aan de aandeelhouders en als u tegen ICI had gezegd: doe maar een bod. Heeft u daar naar gekeken en hoe zou dat hebben uitgepakt, in termen van aandeelhouderswaarde?

Dan kijken we verder naar het nieuwe bedrijf Akzo Nobel na de overname. Dat heeft nog steeds twee divisies: chemie en verf. Mogelijk meldt zich een geïnteresseerde in de chemiedivisie. Bent u dan bereid om over afstoten daarvan te praten? Zo nee, wat is de synergie tussen chemie en verf? Is die nog groot genoeg om te rechtvaardigen dat Akzo Nobel ze beide in de holding houdt? Is het mogelijk om ze zo precies te kwantificeren als de 2,5 miljard tussen Akzo Nobel en ICI?

Dan over de effecten in de verfmarkt. Veel doe-het-zelfketens, detaillisten, voeren maar enkele hoofdmerken in verf, zodat ze nog een onderhandelingspositie hebben ten opzichte van de aanbieders. Heeft u in kaart gebracht wat het gevaar is dat u positie verliest nu beide bedrijven samengaan en dat een gedeelte van de detaillisten uit zal kijken naar andere leveranciers? Hoe groot zou dit afzetverlies kunnen worden?

Wat zijn de mededingingsbezwaren die zijn te verwachten na deze overname? Onder meer in Canada en het Verenigd Koninkrijk lijkt dat waarschijnlijk. Zijn er onderdelen die u heeft geormerkt voor een mogelijke verkoop?

Volgens het laatste jaarverslag heeft Akzo Nobel als financiële doelstelling voor de middellange termijn een rendement op het geïnvesteerd vermogen van

meer dan 20%. Wat is de doelstelling na de integratie van ICI? Blijft die dezelfde? Wat zijn de doelstellingen op het gebied van groei, maar ook marktaandeel, brutomarge en nettomarge? U heeft net laten zien dat de transactie EVA-positief zal zijn in jaar 3. Kunt u kwantificeren wat er gebeurt in de jaren 1 en 2?

Dan nog even over het element van wie slaapt er aan welke kant van het bed? De bestuurssamenstelling na de overname. Daar hebt u nog niet zo heel veel duidelijkheid over gegeven. Blijft de heer Wijers CEO? Hoe ziet de Raad van Commissarissen eruit? Komt de heer McAdam mee naar de nieuwe Raad van Bestuur? Gaan er überhaupt non-executives van ICI mee? Als McAdam meegaat, dan zou dat betekenen dat hij op basis van zijn huidige arbeidscontract 60% meer verdient dan de heer Wijers. Wat betekent dit voor die arme mijnheer Wijers?

Deze vergadering staat enigszins onder druk. Als ik zo om me heen kijk, dan hebben we ongeveer per persoon 1 miljoen euro in handen als het gaat om het afkeuren van deze transactie. U moet dan een boete betalen van 74 miljoen euro. ICI heeft deze drempel niet. Ik vroeg me af waarom u dit zo heeft afgesproken. Als deze transactie niet doorgaat, wanneer wordt dan de opbrengst van Organon uitgekeerd aan de aandeelhouders, of heeft u daar wellicht andere plannen mee? En op welke wijze bent u van plan dit te doen? Dit zijn voorlopig de vragen.

De voorzitter:

Dank u wel, mijnheer Slagter. U heeft gezegd dat er een flinke premie betaald is. Ik denk dat mijnheer Wijers in zijn uiteenzetting heeft toegelicht dat er een goede prijs betaald wordt. Om het hele bedrag terug te geven aan de aandeelhouders en ons te laten kopen door ICI is niet een optie waar we erg lang naar gekeken hebben. We hebben gemeend met de mix die nu gedaan is de aandeelhouders tevreden te stellen en de onderneming en de continuïteit daarvan hoog in het vaandel te hebben en dat leek ons een verantwoord beleid. Hans, coatings en chemicals. Wat zijn de synergieën?

De heer Wijers:

Misschien eerst nog even iets over hoe u kijkt naar de waardering van bedrijven. Ik vind eerlijk gezegd kijken naar de waarde van bedrijven op basis van een multiple van de omzet niet zo interessant, want je moet juist heel erg kijken naar toekomstige groei, naar winstgevendheid en naar kapitaalbehoefte. Heel vroeger keek Akzo Nobel ook naar zoveel keer de omzet en ik denk dat we daardoor een paar fantastische kansen in het verleden hebben gemist om bedrijven te kopen in hoge groeimarkten. Want dan maak je dus echt verkeerde inschattingen en soms is er teveel betaald voor bedrijven in volgroeide markten. Dus ik zou u niet adviseren om dat als richtsnoer te gebruiken, in ieder geval niet in deze industrie.

Laten we heel duidelijk zijn over de portfolio zoals die er nu ligt. Daar zijn we zeer aan gecommiteerd, omdat we denken dat dat activiteiten zijn die alle zeer attractief zijn. Als u naar het laatste kwartaal kijkt en u ziet de resultaten van onze chemie, dan zijn we daar buitengewoon trots op. Dat is de vrucht van een aantal jaren heel hard werken aan de portfolio en de resultaten. Onder leiding

van mijn collega Darner is daar iets prachtigs neergezet. Dat staat daar blinkend te presteren. En coatings zie je ook kwartaal op kwartaal verder verbeteringen.

Waar zitten de synergieën? Die zitten op uiteenlopende gebieden, bijvoorbeeld aan de technologiekant. Daar zullen we in de toekomst nog wel wat meer over gaan vertellen. Daar zitten hele interessante mogelijkheden om kennisgebieden met elkaar te verbinden en waarde te creëren. Die synergieën zijn er ook op het gebied van een gedeelde infrastructuur. Wat we de afgelopen jaren al hebben gezien, is dat we met deze portfolio in de coatings en chemicals nu eindelijk af zijn van de uitzonderingen op het gebied van IT en human resources, wat we met de farmacie wel hadden. We kunnen gewoon één Akzo Nobel bouwen. U zei: u hebt straks twee divisies. Die hebben we dus niet. Die krijgen we ook niet. Want divisies waren juist het probleem altijd. Want daar werden de andere werelden gecreëerd en gefragmenteerd. We hebben één Akzo Nobel, straks gecombineerd één Akzo Nobel-ICI. We delen de systemen. We hebben één human resources-beleid en één management development-beleid. Dat is heel belangrijk, want de mensen kun je dus ook delen. Om u een voorbeeld te geven: we hebben net deze zomer iemand uit Singapore, die heel lang onze Powder Coatings-activiteiten in Azië heeft gerund, business unit manager gemaakt van Polymer Chemicals, gebaseerd in Chicago. Het stelt ons dus in staat om mensen uit te wisselen, meer carrièremogelijkheden te bieden en om veel van de kennis te delen. Dus de mens is heel belangrijk, systemen zijn heel belangrijk, en technologie ook. Ik denk dat je daarmee de belangrijkste waardes hebt. Als u me vraagt deze te kwantificeren, dat vind ik heel moeilijk. Maar ze zijn betekenisvol en ze geven ons ook een soort schaal die ons in staat stelt om dit bedrijf verder te ontwikkelen.

Dan de effecten op de markten. U merkt terecht op dat bij de doe-het-zelfmarkten de macht van de "big boxes" natuurlijk toegenomen is. Ik moet u er op wijzen dat een overgroot deel van onze activiteiten in de professionele schilders zit, dus niet in dat segment. Maar ICI is in het algemeen juist sterker in het retailsegment. Je ziet heel veel complementariteit. Er zijn zeker een aantal gebieden waar we goed op moeten letten, maar in het algemeen kun je ook hier zien dat er aardig wat complementariteit is. We zijn op een aantal gebieden natuurlijk zelf ook actief in het doe-het-zelftraject, maar in het algemeen is ICI daar heel sterk en wij in een aantal markten. Overlap is er wel, maar de effecten zijn te overzien; daar hebben we naar gekeken. Voor zover er risico's zitten: de synergieën die we hebben geraamd, daar hebben we ook voorzieningen getroffen. Die verschillen per onderwerp, maar we hebben betekenisvolle netto-effecten ten opzichte van de bruto-effecten. In het ene geval hoef je niets te verliezen, in het andere geval zul je waarschijnlijk iets verliezen vanwege bijvoorbeeld kosten.

De heer Slagter:

Maar in grote termen?

De heer Wijers:

Wij denken niet in grote termen, wij denken in details.

De heer Slagter:

Maar zo meteen moeten wij ja of nee zeggen.

De heer Wijers

Dat zijn ook grote lijnen. Het is namelijk ja of nee. Over die mededingingseffecten kan ik helaas niets zeggen. Ik hoop dat u daar begrip voor hebt. Dat zou niet in het belang van de onderneming zijn. Wij voeren constructieve gesprekken met de verschillende autoriteiten in verscheidene markten. We kennen deze markten goed. We weten waar we mee bezig zijn en ze zijn in ieder geval niet materieel in de totale schaal van deze transactie.

Wat betreft de doelstellingen: zodra er een nieuw managementteam zit, zullen we het daar natuurlijk weer over hebben. We zullen zeker, als het over ROI-doelstellingen gaat, even goed moeten kijken wat in de IFRS accounting precies allemaal gaat gebeuren als gevolg van deze transactie. We blijven een gedisciplineerd concern, dus we zullen goed kijken naar de kosten van kapitaal. Dat zit nu echt in onze genen en dat willen we ook zo houden. Zoals ik net heb gezegd, is het onze ambitie om bij de top 50% te komen van onze peer group wat betreft EBITDA. En we willen sneller groeien dan onze concurrenten. Ik denk dat dat hele duidelijke doelstellingen zijn waar we voorlopig mee vooruit kunnen. Als we zeggen dat de EVA positief is in jaar 3 als gevolg van deze transactie, betekent dat natuurlijk ook dat we dat in jaar 1 en 2 nog niet zijn. Want in jaar 1 en 2 zul je maar een klein deel van de opbrengsten zien en het grootste deel van de kosten. Dus in jaar 1 en 2 zal deze transactie EVA-negatief zijn.

De heer Slagter:

Dat kunt u ook kwantificeren, want dat ligt er al bijna.

De heer Wijers:

Dat kunnen we zeker kwantificeren, maar ik heb niet de neiging om dat met u te delen. Ik denk niet dat dat van belang is. We zullen regelmatig naar de markt, dus ook naar u, laten zien hoe we op weg zijn met de integratie. Ook met het realiseren van de synergieën, maar ik denk dat het management ook een beetje ruimte moet hebben om de tent te runnen en zich zelfs niet per kwartaal zou moeten bezighouden of we nu 5 of 10% voor- of achterlopen met de synergieën. Maar geloof me, we menen dit te kunnen waarmaken en in jaar 3 EVA-positief te zijn. Ik hoop dat u daarmee uit de voeten kunt.

Dan het bed. Wie slaapt er aan welke kant? U weet dat we aan de verschillende kanten van het kanaal een soort rare voorkeur hebben voor links en rechts. Ik denk dat we daar gewoon ruimte voor moeten geven. Daar heb ik geen enkel probleem mee.

Wat gebeurt er met het geld als de deal niet doorgaat? Daar gaan we in de eerste plaats niet van uit. Maar mocht deze transactie worden afgekeurd, dan blijft onze strategie staan. En het is de strategie die zegt dat we in eerste instantie de opbrengsten van de transactie met OBS zullen gebruiken voor groei. En dan zullen we kijken naar andere mogelijkheden om onze onderneming te herpositioneren tot een pareltje in de coatings- en chemie-industrie.

De voorzitter:

Uw vraag ten aanzien van de bestuurssamenstelling. Dat zal in fasen gebeuren. Eerst vragen wij de toestemming in deze vergadering. Morgen de toestemming bij ICI en de rechtszaak. Daarna zullen we ons gaan buigen over de samenstelling van het bestuur en de samenstelling van de Raad van Commissarissen. Dat komt dan daarna wel weer. Ik kan u wel zeggen dat de heer Wijers voorzitter wordt van de nieuwe onderneming.

De heer Slagter:

Met mogelijke andere nieuwe bestuurders zijn nog geen contracten getekend?

De voorzitter:

Nee, dat kan ook nog niet. Maar zoals de heer Wijers aankondigde: bij het sluiten van de overeenkomst begin januari hopen en verwachten we ook dat we de samenstelling van het nieuwe bestuur kunnen bekendmaken.

De heer Wijers:

Ik ben één antwoord vergeten op een vraag. Dat is namelijk de boete. Die is wel degelijk van twee kanten, dus volledig reciproque.

De heer Slagter:

Ja, maar hij is niet helemaal reciproque. Volgens mij is er inderdaad een bedrag dat ICI moet betalen, maar die 74 miljoen zit daar niet bij.

De heer Frohn:

Het is reciproque over de deal. Dus als de deal niet doorgaat, geldt voor beide kanten 1% boete. Rond 80 miljoen pond. Daarnaast is afgesproken dat als het van onze kant niet doorgaat, wij kosten zullen betalen. En dat is die 74 miljoen. Dat is inderdaad eenzijdig.

De heer Slagter:

Ja, dan blijft daar dus die vraag over staan. Want u heeft ook kosten gemaakt, neem ik aan.

De heer Frohn:

Ja, maar wij wilden het graag.

De heer Slagter:

Maar wij moeten ons hier nog over uitspreken.

De heer Frohn:

Ja, maar zij hebben terecht opgemerkt in de discussie: "Als er kosten zijn gemaakt en het gaat niet door, dan wensen we daarvoor vergoed te worden." En daar hebben we in toegestemd.

De voorzitter:

Hartelijk dank, mijnheer Slagter. De volgende vragensteller.

De heer Heinemann

Mijnheer de voorzitter, ik heet Heinemann, ik ben particulier aandeelhouder en woonachtig in Den Haag. Ik ben niet steeds op de aandeelhoudersvergaderingen van Akzo Nobel geweest in het verleden, omdat het zo is dat je vaak op dezelfde dag vijf of zes verschillende ondernemingen hebt die dan op die dag een aandeelhoudersvergadering hebben. En ik zou het eigenlijk op prijs stellen als daar in het bedrijfsleven iets aan zou veranderen en de termijn van aandeelhoudersvergaderingen iets meer gespreid zou zijn in het voorjaar. Maar dit was terzijde.

Mijnheer de voorzitter, ik heb twee vragen. De eerste vraag is: de heer Wijers heeft in zijn presentatie gesteld dat er nog toestemming vereist is van de mededingingsautoriteiten. Nu zou het kunnen zijn dat de autoriteiten in Brussel op het laatste moment nog roet in het eten kunnen gooien en stellen dat Akzo Nobel bepaalde onderdelen zou moeten afstoten, waardoor de synergieën een stuk minder worden. Hoe groot acht u de kans dat de mededingingsautoriteiten met zo'n eis zullen komen? Of is het mogelijk met de mededingingsautoriteiten van tevoren al, zoals bij de belastingdienst, tot een soort vergelijk te komen?

En mijn tweede vraag is: Akzo Nobel is zich geleidelijk aan het ontwikkelen van een gediversifieerde onderneming in een monoproducentonderneming en wordt daardoor een stuk conjunctuurgevoeliger. Nu weet ik dat verven en chemicaliën tot de huishoudelijk duurzame producten behoren en tot het noodzakelijke en onvermijdelijke onderhoud van fabrieken en installaties. Dus de conjunctuurgevoeligheid zal niet zo groot zijn, maar de conjunctuurgevoeligheid neemt toch in ieder geval toe door het feit dat Akzo Nobel een monoproducentonderneming gaat worden?

En dat brengt mij tot de volgende en laatste vraag: Akzo Nobel heeft toch na het afstoten van Organon onder zijn personeelsbestand een vrij grote kennis en expertise op het gebied van de farmaceutica? En het is toch jammer om deze expertise te laten liggen en niet te gebruiken? Is het niet mogelijk dat er op de een of andere manier toch een soort samenwerking komt, met Schering-Plough bijvoorbeeld, om deze kennis en expertise aan te wenden en profitabel te maken? Dat waren mijn vragen.

De voorzitter:

Dank u wel, mijnheer Heinemann.

De heer Wijers:

Laten we beginnen met de mededingingskwestie. Opnieuw, het is niet in het belang van de onderneming om daar al te specifiek over te zijn op dit ogenblik. Wat ik u wel kan zeggen: wij hebben wel de nodige ervaring op dit terrein. Wij hebben nogal wat transacties gedaan. Dus wij denken dat we vrij goed in staat zijn om te anticiperen op wat we denken dat de commissie zal beslissen in haar wijsheid. Wij hebben daar rekening mee gehouden, met de sommen die we gemaakt hebben. Dus de kans dat de raming van de synergieën significant zou worden beïnvloed door een beslissing van de commissie acht ik erg laag. Het is niet mogelijk om in Brussel vooraf tot een vergelijk te komen, zoals dat met de belastingdienst mogelijk is, maar wel kan in een vroeg stadium contact gelegd

worden met de commissie, om een gevoel te krijgen over het denken. En uiteraard zijn onze mensen zo proactief om op allerlei manieren, ook al toen we bezig waren met de transactie, contact te leggen met de commissie. Maar een regeling in de zin zoals bij de belastingdienst is helaas niet mogelijk.

Dan: hoe gaat de onderneming eruit zien? Ik ben het met u eens dat wij minder een conglomeraat worden. Maar om Akzo Nobel in zijn nieuwe vorm een monoproducentonderneming te noemen, dat gaat me echt heel ver. We zullen in het jaarverslag wel weer eens laten zien wat de hele portfolio van onze activiteiten is. En dan hebben we nog een heel mooi breed gespreide portfolio van activiteiten met synergieën ertussen. Maar wel degelijk met een grote spreiding. Het lage risico van cycliciteit zit overigens in twee dingen. U noemde een factor al zelf. In het algemeen is er altijd behoefte aan de producten die wij maken, ook als het wat minder gaat in de economie. Ik heb dat ook duidelijk proberen te maken met de slide eerder in mijn presentatie. De tweede reden is dat de kapitaalintensiteit van het overgrote deel van onze activiteiten heel laag is. Met andere woorden: wij zijn wat minder gevoelig voor wat lagere bezettingsgraden dan in een klassiek zwaar kapitaalintensief chemiebedrijf. In de derde plaats is een van de attractiviteiten van deze transactie, dat we ook regionaal nu veel beter gespreid zijn. Met andere woorden: als het nou eens een keer in de VS wat minder gaat, zoals nu het geval is, dan gaat het in Europa goed, maar ook in de opkomende markten. Met andere woorden: in die zin denk ik dat we eerder minder gevoelig zijn voor de cyclus dan we vroeger waren. Er zijn trouwens ook interessante rapporten van analisten over verschenen, die dat ook al hebben duidelijk gemaakt, dat we juist minder gevoelig worden voor de conjunctuurencyclus dan daarvoor.

Dan Organon en Intervet: hun kennis zal zeer goed tot z'n recht komen bij Schering Plough. Dat is een farmaciebedrijf. En ik heb er het volste vertrouwen in dat al die heel waardevolle kennis bij Organon en Intervet maximaal tot z'n recht zal komen in de context van een geconcentreerd leidend farmaciebedrijf en waarschijnlijk meer dan in de context van het conglomeraat dat Akzo Nobel was.

De voorzitter:

Oké, zijn er nog andere vragen? Het blijkt dat alles duidelijk is. Daar zijn wij reuze blij om. We kunnen dan overgaan tot de stemming over het voorstel. Mijnheer Slagter nog, op de valreep?

De heer Slagter:

Ik breng graag een stemverklaring uit. Moet ik daarmee wachten?

De voorzitter:

Nou, nee, wij hebben een kastje en daar gaan we op stemmen, denk ik.

De heer Slagter:

Ik wilde graag zeggen dat wij "voor" zullen stemmen en u veel succes wensen bij het creëren van aandeelhouderswaarde voor deze onderneming.

De voorzitter:

Dank u wel. U kunt nu beginnen met stemmen en wanneer ik denk dat u daarmee klaar bent zal ik dat aankondigen. Maar doet u het zorgvuldig.

stemming

Dan sluiten we nu de stemming. En dan hopen we op het scherm de uitslag te zien.

Dames en heren, tot genoegen kunnen wij constateren dat het voorstel met 78,65% is aangenomen en dat hiermee het voorstel tot goedkeuring van de overname van Imperial Chemical Industries PLC is goedgekeurd. De heer Wijers kan voort.

Zoals reeds aan het begin van deze vergadering is aangegeven, is de hele vergadering alleen gewijd aan het besluit over ICI. Dat is nu afgehandeld. Daarmee kan ik ook de vergadering sluiten en kan ik u uitnodigen in de hal voor een kleine versnapering. Wilt u daar iets over zeggen, over die versnapering?

De heer Van Heteren:

Nee, dat niet. Mijn naam is nog steeds Wilco van Heteren. Ik spreek namens de genoemde partijen. Ik heb helaas door een technisch probleem niet kunnen stemmen, maar ik wil wel nu mondeling aangeven dat ik 'voor' had willen stemmen. De uitslag geeft geen aanleiding om daar nog eens dieper op in te gaan, maar voor de notulen.

De voorzitter:

We zullen dit meenemen in de einduitslag. Hartelijk dank, mijnheer Van Heteren. Dan gaan wij nu over tot de versnaperingen in de foyer.

3. **Sluiting**

Aangezien er geen verdere vragen of opmerkingen zijn, sluit de voorzitter om 11.31 uur de vergadering met dank aan de aandeelhouders voor hun aanwezigheid.

VOOR AKKOORD GETEKEND:

Amsterdam, 2007

K. Vuursteen, plaatsvervangend voorzitter

Amsterdam, 2007

G.R. Wladimiroff, Secretaris