

Datum
13 april 2011

Datum bespreking
13 april 2011

Tijd
14.30

Locatie
Mediq N.V.

Pagina
1 van 24

Aanwezig
42.931.071 stemmen zijn
aanwezig

Notulen

Notulen Algemene Vergadering van Aandeelhouders

1 Opening

Sjoerd van Keulen, de voorzitter van de Raad van Commissarissen van Mediq, heet iedereen van harte welkom bij de algemene vergadering van aandeelhouders van Mediq NV.

Hij stelt enkele aanwezigen voor die betrokken zijn bij Mediq. Om te beginnen de leden van de Raad van Commissarissen mevrouw Van Weelden, de heren Van den Goorbergh en Stuge. De heer De Moor zit helaas in het buitenland. De heer Visser zal vandaag voorgedragen worden voor herbenoeming, maar is helaas door dringende werkzaamheden in het buitenland ook verhinderd.

Verder zijn aanwezig de leden van de Raad van Bestuur Marc van Gelder en Hans Janssen.

Ook aanwezig zijn de accountants van KPMG, de heren Eeftink en Van het Kaar. Ten aanzien van agendapunt 3 kunnen aan deze accountants van de vennootschap vragen gesteld worden.

Daarnaast is aanwezig de secretaris van de vennootschap de heer Frans Scheefhals.

De notulen zullen in concept binnen 4 weken na vandaag via de website openbaar gemaakt worden. Aandeelhouders kunnen vervolgens gedurende 3 maanden daarop reageren.

In deze vergadering zijn 42.932.180 stemmen vertegenwoordigd. Dit is 71,98% van het geplaatste aandelenkapitaal.

De heer Van Keulen stelt voor met de agenda te beginnen. Er zijn een aantal onderwerpen waarover gestemd zal moeten worden. De heer Van Keulen verzoekt vragen graag zo concreet mogelijk te houden.

2 Behandeling van het verslag van de Raad van Bestuur omtrent de gang van zaken van de vennootschap en het gevoerde bestuur in het boekjaar 2010

De heer Van Keulen geeft Marc van Gelder het woord.

De heer Van Gelder begint met de groei van Mediq in 2010. Er zijn belangrijke stappen genomen. Er is een internationale uitbreiding geweest bij de directe activiteiten (directe leveringen aan de patient) en bij de institutionele activiteiten (aan professionele afnemers zoals ziekenhuizen) bij

Van
Mr. F.J.J. Scheefhals

A handwritten signature in black ink, appearing to be the signature of Mr. F.J.J. Scheefhals, located to the right of the typed name.

het leveren van medische hulpmiddelen. Er is een belangrijke acquisitie geweest van de hulpmiddelen divisie van het beursgenoteerde Oriola- KD in Finland, Zweden en de Baltische staten. Dit is een belangrijke strategische stap geweest voor Mediq.

Mediq heeft daarnaast adequaat gereageerd op de veranderende apothekersmarkt in Nederland. De afgelopen jaren is de apothekersmarkt erg veranderd, vooral door de prijsdaling van de generieke middelen. Dat heeft een geweldige invloed gehad op de bedrijfsvoering van Mediq. Er zijn grote efficiencylagen gemaakt en dat heeft geresulteerd in een stijging van 35% van het bedrijfsresultaat bij de apotheekdivisie.

Ook het Mediq merk is verder versterkt. Inmiddels kent 68% van de Nederlanders Mediq. Het nieuwe hoofdkantoor aan de snelweg heeft daar ook toe bijgedragen. Ook ziet iedereen het merk in de 225 omgebouwde Mediq apotheken en bij de 25 franchisenemers.

Financiële kernpunten 2010:

Het bedrijfsresultaat is verder toegenomen. De omzet is helaas achtergebleven bij de verwachtingen.

- De totale netto omzet is met 1% gestegen. De omzet in het Directe & Institutionele kanaal is met 18% gestegen.
- Apotheken Nederland heeft een netto omzet stijging van 1%. Dit wordt mede veroorzaakt door zware prijsdruk in de apotheken.
- De netto omzet van Apotheken Internationaal is met 21% gedaald. Dit is voornamelijk veroorzaakt door de verkoop van de farmaceutische activiteiten in België in 2009.
- Het bedrijfsresultaat van Direct en Institutioneel is met 15% gestegen, Apotheken Nederland is met 35% gestegen en Apotheken Internationaal is helaas met 62% gedaald. Dit komt door de verkoop van de farmaceutische activiteiten in België, maar ook door de tegenvallende resultaten bij de Poolse groothandelsactiviteiten.



Wat is voor Mediq belangrijk:

De patiënt staat centraal. Niet alleen in de apotheken, maar ook bij alle ondersteunende afdelingen. Mediq wil de gezondheid van patiënten verbeteren met de beste, tijdige en meest efficiënte, meest kostenbewuste levering van gezondheidszorg. Dit doet Mediq door middel van drie verschillende distributiekanaalen:

- Direct, levert direct aan huis
- Institutioneel, levert aan instellingen en ziekenhuizen
- Apotheken (inclusief de groothandel).

De strategie die Mediq volgt, is bouwen aan een internationaal bedrijf in de zorg. Dit wil ze doen door:

- Het realiseren van groei in het Directe & Institutionele kanaal. De markten van medische middelen zijn gefragmenteerde markten. Mediq wil de schaal vergroten en in de verschillende landen haar positie uitbreiden.

- Het verder uitbouwen van de leidende apotheekformule in Nederland en Polen.
- De efficiency verhogen. Dit is iets dat de komende jaren altijd een onderwerp van aandacht zal blijven. De gezondheidszorg ziet het volume toenemen door vergrijzing, maar alle overheden in alle landen worstelen met de begroting. Vooral met de uitgaven in de gezondheidszorg. Mediq wil daarom meer schaal ontwikkelen om zo de prijsdruk te kunnen pareren.

Profiel:

De afgelopen vijf jaar is er veel veranderd. In 2005 werd de grootste bijdrage aan de winst door het bedrijfsresultaat van Apotheken Nederland geleverd. Nu, in 2010, is dat veel minder geworden. Er is wel weer een opwaartse trend te zien bij de resultaten van Apotheken Nederland, maar de resultaatsbijdrage zal structureel lager blijven dan het in het verleden was. Bij Direct & Institutioneel is er sprake van een solide groei in de bedrijfsresultaten. Het profiel van het bedrijf is daarmee de afgelopen jaren fors veranderd.

Ambities:

- Mediq wil wereldspeler worden op het gebied van de levering van medische middelen.
- Voor de Apotheken wil Mediq een verdere versteviging van het marktleiderschap in Nederland en een leidende positie in Polen bereiken.

Landen:

Mediq is actief in 14 landen. Mediq zit in Amerika en Noordwest Europa. De reden dat Mediq nog niet in Zuid Europa aanwezig is, is dat er nog veel juridische beperkingen zijn om direct aan de patiënt te kunnen leveren. Mediq denkt dat deze markten blijven groeien en dat er meer markten open zullen gaan voor het directe business model.

Management agenda:

Mediq focust zich op drie punten:

- Groei Direct & Directioneel (D & I)
- Uitbouw van de leidende apotheekformule
- Efficiencyverhoging

Er is een goede organische groei bij D & I. Alleen de omzet aan diabetesmiddelen stond in 2010 onder druk in zowel de Verenigde Staten als Duitsland. Door de uitbouw van de leidende apotheekformule is de positie met verzekeraars in Nederland verbeterd en hechter geworden. Mediq wil nieuwe bedrijfsmodellen implementeren met nieuwe afrekenmethodes. De efficiencyverhoging is bereikt door de vele reorganisaties die er geweest zijn onder druk van de forse prijsdalingen. Er zijn veel veranderprocessen doorgevoerd.

De D & I kanalen zijn nauw met elkaar verweven. Er worden dezelfde producten afgezet. Voor de inkoop is er een sterke samenwerking tussen

Mediq Direct en Mediq Institutioneel. De merkneutraliteit is daarbij ook belangrijk.

Verdere groei, deels door acquisities, is belangrijk voor Mediq. Ook in begin 2011 zijn een aantal, kleinere, acquisities gepleegd.

Kernpunten:

- Er zijn grote acquisities gepleegd in 2010 in de Nordics en de Baltics (Oriola KD healthcare trade divisie). De integratie daarvan loopt erg goed.
- Er zijn wat kleinere acquisities geweest in Denemarken (Opco in 2010, levert aan huisartsen), in Nederland (Medisource in 2010, dat verpleegkundigen levert voor zorg in huis, en Romedic in 2011, levert vernevelingsapparatuur) en in Noorwegen (Medicus Plesner in 2011, zij leveren wondverzorging en incontinentie- en stoma-artikelen direct bij de patiënt thuis).

Efficiency voordelen zijn gehaald door:

- De coördinatie van de inkoop tussen verschillende landen.
- Delen van kennis van ziektebeelden, bijvoorbeeld diabetes en stoma. Er zijn bijvoorbeeld speciale programma's voor minderheden opgezet.

Integratie:

Het kopen van een nieuw bedrijf is relatief makkelijk, het is veel moeilijker om een bedrijf te integreren. Deze integratie is heel belangrijk. Het begint met communicatie. De heer Van Gelder is pas in Noorwegen geweest en het viel hem op hoe enthousiast de mensen reageerden toen er verteld werd wat voor bedrijf Mediq is en waar Mediq voor staat. Dit was ook het geval bij de divisie van Oriola die is overgenomen. Nadat Oriola door Mediq gekocht was, was er binnen een paar maanden een complete omschakeling naar Mediq. De Oriola acquisitie was wel lastig, want er was sprake van een carve out uit een bestaande organisatie. Ook was de IT heel lastig te integreren. Per 1 april is een groot deel van de IT overgezet, maar Mediq is er nog steeds mee bezig. De resultaten van dit nieuwe bedrijfs onderdeel lopen op schema.

Kennis delen gebeurt ook tussen sectoren onderling, bijvoorbeeld tussen apotheken en het Directe kanaal. De heer Van Gelder laat een tijdschrift zien voor diabetici dat Mediq Direct Diabetes en Mediq Apotheek sinds vorig jaar samen uitgeven. Deze samenwerking doet Mediq ook met klinische voeding met behulp van voedingsdeskundigen in apotheken. Dit om extra voorlichting te geven aan de patiënten.

Kernpunten Apotheken:

Mediq heeft veel nieuwe activiteiten neergezet in de apotheken en is een voorloper in Nederland. In Almere is er een volledig geautomatiseerde verwerking voor herhaalmedicatie ingericht. De herhaalmedicatie wordt daar centraal klaargemaakt en uitgeleverd aan de apotheken. Aan het begin van het jaar begon Mediq Central Filling Apotheek met nul apotheken en er zijn nu inmiddels 195 apotheken die daar gebruik van maken.

Voor de zorgdiensten en de behandeling van chronische ziekten is Mediq vooral gericht op het verhogen van de therapietrouw. 40% van de medicijnen wordt niet goed gebruikt. Dit biedt Mediq geweldige kansen om een goed gebruik van medicijnen te stimuleren. Dit is natuurlijk ook voor een deel ter preventie. Dit doet Mediq bijvoorbeeld door bloedsuikermetingen in apotheken in samenwerking met de landelijke apothekersvereniging. Mediq heeft ook de proactieve herhaalmedicatie ingevoerd (Herhaalgemak). Dit zorgt voor het synchroniseren van het tijdstip voor mensen die veel medicijnen gebruiken. Mediq hoopt zo de therapietrouw te stimuleren.

Mediq heeft een e-healthprogramma geïntroduceerd dat heet "Mijn medicijn kompas". De patiënt kan zelf zijn medicijngebruik bijhouden. Hij krijgt dan een waarschuwing als hij zijn medicijnen niet goed gebruikt. Daar doen op dit moment ongeveer 30.000 patiënten aan mee. Mediq heeft ook meer checks gedaan bij patiënten op medicijngebruik. Als bijvoorbeeld astmapatiënten hun medicijnen niet op tijd bestellen, wordt daar actie op ondernomen. Er zijn goede resultaten uitgekomen. Dit bevordert een beter gebruik van medicijnen.

Apotheken Internationaal:

Bij Apotheken Internationaal spelen er 2 belangrijke zaken.

- Mediq heeft retail activiteiten in Polen. Wij hebben op dit moment 200 apotheken in Polen en zij hebben het goed gedaan.
- Onze groothandel in Polen loopt echter niet zo goed. Mediq heeft nu één nationaal distributiecentrum geopend waarin de andere distributiecentra uit de regio zijn geïntegreerd. De loonkosten waren opgelopen in de oude distributie centra, omdat er veel handmatig werk verricht moest worden. In het nieuwe distributiecentrum is er daarom veel geautomatiseerd. Er moesten nieuwe mensen opgeleid worden en dat heeft heel veel kosten met zich mee gebracht. Deze kosten zijn wel tijdelijk. Door de in 2010 tegenvallende winstgevendheid van de groothandel en de extra kosten is er een extra afschrijving van de goodwill geweest.

Versterken van het Mediq merk en de organisatie:

De vraag is hoe er goed samengewerkt kan worden als een bedrijf groter wordt. Mediq heeft in 2010 een groepsbrede kwaliteitsmanager ingehuurd, groepsbrede logistiek manager en een groepsbrede IT manager..

Mediq heeft inmiddels enkele functionele netwerken (bijvoorbeeld een logistiek netwerk, een marketing netwerk) opgezet om kennis uit te wisselen tussen de mensen uit de verschillende landen. Ook heeft Mediq in 2010 een centrale sourcingafdeling ingericht.

Prijzen:

Mediq heeft een aantal prijzen gewonnen:

- Bij Mediq Sverige is er een prijs gewonnen voor "distributor of the year" van Omnicell (dit is een geautomatiseerd systeem voor medicatiebewaking).
- Ook heeft Mediq de Sijthoffprijs 2010 gewonnen voor het beste jaarverslag 2009 voor niet-AEX fondsen.

- In Brussel heeft Mediq de "European 500 award" gewonnen, dit is een prijs voor de 500 snelst groeiende bedrijven. Mediq stond op de 119^e plaats.

MVO:

Er is een groepsbreed beleid geformuleerd voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Mediq wil zich op vier aandachtspunten richten:

- De zorg voor de patiënt
- Een goede werkomgeving voor medewerkers
- De schadelijke gevolgen voor het milieu beperken
- Het verschil maken in de maatschappij, bijvoorbeeld voor kinderen met diabetes.

Winst en verliesrekening:

Het bedrijfsresultaat uit gewone bedrijfsvoering is met 12% gestegen. Het nettoresultaat is met 3% gestegen. Het dividend is met 5% gestegen.

Omzet per segment:

Dit viel in 2010 helaas tegen. Voor D & I nam de omzet met 18% toe, dit werd echter grotendeels door de acquisities veroorzaakt. Bij Apotheken Nederland was er een stijging van 1% en bij Apotheken Internationaal een daling van 21%.

De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat is beïnvloed door bijzondere posten.

Mediq zal met ingang van 2011 gaan rapporteren op EBITA in plaats van op EBIT/ bedrijfsresultaat, omdat dat relevanter is ivm amortisatie op klantrelaties.

De cash die gegenereerd is, is heel goed geweest. De operationele kasstromen zijn erg belangrijk geweest (€ 86,2 miljoen). Mediq heeft haar belang in Anzag verkocht met een boekwinst. Dit geld is voornamelijk besteed aan de acquisities, het dividend en de capex. Ook zijn er een aantal leningen afgelost.

De financiële positie van Mediq is verbeterd ondanks acquisities. Mediq zit qua rentedekking op 11,8. Ook de schuldratio is verbeterd naar 1,1. De balans is verbeterd in het afgelopen jaar.

De vooruitzichten van Mediq voor het komende jaar:

D & I:

- Mediq verwacht een omzetgroei bij D & I.
- Het realiseren van inkoopvoordelen.
- Mediq verwacht een EBIT marge van 7 tot 8%.
- De EBITA marge zal 8 tot 9% zijn.

Apotheken Nederland:

- Er zal een lichte afname van de omzet zijn. Dit komt vooral door het samengaan van Lloyds apotheken en Brocacef. Er zijn 30 Lloyds

apotheken weg bij Mediq en die zijn naar Brocacef gegaan. Dit heeft een omzetverlies teweeg gebracht.

- De regering heeft de receptregelvergoeding verlaagd. Dit heeft een negatief effect van € 8 miljoen. Door de efficiency te verbeteren verwacht Mediq dit grotendeels te kunnen compenseren.

Apotheken Internationaal:

- Mediq verwacht een omzetgroei in lijn met de markt.
- Toename van de winstgevendheid zowel bij apotheken als bij de groothandel.

Voor de strategische agenda verwacht Mediq:

- Een verdere groei bij D & I.
- De uitbouw van de Mediq apotheekformule.
- Efficiencyverhoging.

Dit alles geeft een goede balans en geeft Mediq vertrouwen in het komende jaar.

De heer Van Keulen dankt de heer Van Gelder voor zijn presentatie. Hij stelt de aandeelhouders de gelegenheid tot het stellen van vragen.

Vragen:

Vraag van de heer Dekker, hij vertegenwoordigt de VEB: de VEB verschilt van mening met de analisten over de stand van zaken in het bedrijf. Zij is wat somberder.

1. Apotheken Nederland is gestabiliseerd en de bedrijfswinst is met 12% toegenomen. De VEB maakt zich zorgen over de gestagneerde omzetgroei in Direct. Dat is autonoom zo'n 2% geweest, maar de markt is met 5% gegroeid. Wat is daar de reden voor? In Polen is opnieuw aan een dood paard getrokken, misschien moet daar eens afscheid van genomen worden? Ook de groei van 5% van de apotheken in Polen is matig. De groei gelijkgaande met de markt is voor de VEB niet goed genoeg. Mediq heeft activiteiten in veel landen. Kan dat misschien ook niet een gebrek aan focus geven?
2. De VEB heeft vragen over de strategie van Direct. Behalve het achterblijven van de omzetsijging, zouden de zorgverzekeraars ook niet een besparingsslag willen gaan maken in de Directe markt?
3. Mochten de marges zo gunstig blijven als nu, dan kun je je afvragen of dat geen concurrentie aan gaat trekken? Er zou bijvoorbeeld een drogisterijketen in kunnen gaan stappen.
4. Zijn er innovatiemogelijkheden? Kunnen er in samenwerking met fabrikanten nieuwe producten ontwikkeld worden met een hogere marge?
5. Gaat Mediq in de Scandinavische landen, waar ze institutionele business gekocht hebben, op korte termijn uitbreiding krijgen naar Direct leveringen?
6. Wat is het marktaandeel in de landen waar Mediq nu werkt in relatie met de totale markt in de producten waar ze nu actief is? Wat is de grootte van de totale markten?

Antwoord door de heer Van Gelder:

1. Stagnatie omzet: De onderliggende omzet van de marktsegmenten is met ongeveer 5 tot 6% gestegen. In drie gebieden is dat niet gebeurd, wat ook de reden is van het achterblijven van de omzet:
 - (i) in Duitsland voor diabetesproducten. Mediq hield een depot bij huisartsen. Sinds augustus 2009 mocht dat niet meer, toen heeft Mediq dit model in Duitsland omgezet van depotmodel naar een directmodel. Dat was een juridische ingreep. Dat is vrij onverwachts gegaan. Mediq had wel de verwachting dat dit zou veranderen, maar niet zo snel. Op dit moment is dit wel gestabiliseerd.
 - (ii) materiaalgebruik. De omzet in de USA is meer dan 5 tot 6% gegroeid. Alleen voor diabetes is dit gezakt. Er was eerst een hoog gebruik van diabetes teststrips, maar de verzekeraars hebben daar een maximum op gezet en dat heeft een tijdelijke stop gezet op onze groei in diabetes. Het aantal patiënten gaat wel omhoog maar het aantal teststrips dat gebruikt wordt per patiënt, gaat omlaag.
 - (iii) Nederlandse ziekenhuizen hebben een behoorlijke besparing op hun medische middelen doorgevoerd door tenders uit te zetten. Daarom is de groei op 2% blijven steken. De rest toont eigenlijk 5 tot 6% groei. In Duitsland is de stagnerende groei nu weer voorbij, in de USA verwacht Mediq ook weer een stijging.
2. Gaan de verzekeraars hetzelfde doen bij D & I: De heer Van Gelder denkt dat dat moeilijker is, onder meer omdat deze markt veel meer gespecialiseerd is. Dat is een heel andere situatie dan bij generieke geneesmiddelen.
3. Drogisterijketen: dit staat er toch ver vanaf. Stomazorg vraagt bijvoorbeeld specialistische zorg met gespecialiseerde stomaverpleegkundigen. Dat is voor de drogisten veel moeilijker. Mediq heeft wel professionele concurrentie. Het zijn twee groepen, locale bedrijven en distributietakken van fabrikanten. Mediq is merkonafhankelijk en kent veel schaalvoordelen door haar schaal.
4. Innovatiemogelijkheden: Mediq probeert dat zeker met fabrikanten te ontwikkelen, bijvoorbeeld vernevelingapparatuur. Soms is dat exclusief, soms niet. In kleinere landen heeft Mediq veel exclusiviteit. In een klein land is dat makkelijker dan in een groot land.
5. Uitbreiding Direct segment in het buitenland: er zijn absoluut kansen voor Mediq. In Noorwegen is er al een stoma service geïntroduceerd. Ook in Zweden zijn er kansen. Mediq wil zich wel focussen. Dus eerst integreren, daarna iets nieuws doen. Daar zitten zeker kansen.
6. Exacte marktaandelen zijn vaak moeilijk te geven – zoveel marktdata zijn er niet. Er moet zowel gekeken worden naar de definitie van de markt van het Direct segment als ook naar andere markten. Als de markt eng gedefinieerd wordt, heeft Mediq op deelmarkten hoge marktaandelen. In

de Nordics en Nederland is Mediq erg sterk in de breedte en in Duitsland specifiek met diabetes.

Vraag van de heer Dekker: waar zit de optimale schaalgrootte? Waar bent u nu? Wat is een redelijke basis om logistiek bijvoorbeeld heel efficiënt te kunnen opereren?

Antwoord door de heer Van Gelder: volume is zeker belangrijk voor de logistiek. In Nederland en Denemarken heeft Mediq een goede positie. In de Nordics zit er in het Direct kanaal zeker kansen. In Amerika zitten er ook kansen om schaalvergroting te krijgen.

Vraag van de heer Dekker: betekent dat dat de huidige omzet makkelijk vijf keer zo hoog zou kunnen?

Antwoord door de heer Van Gelder: in het directe kanaal zijn er zeker zulke groeimogelijkheden, maar dat geldt niet voor elke markt. Het zijn geen makkelijke markten voor concurrenten om te betreden. Er is een behoorlijke kennis voor nodig.

Opmerking van de heer Dekker: de concurrentiepositie is wat plezieriger dan ik me had voorgesteld.

Vraag van de heer Zomer: hij werd vrolijk van de inleiding. Een EBITA-marge van 8 à 9%. Dit jaar is dat 4 à 5%. Hoe kan dat in de toekomst bereikt worden?

Antwoord door de heer Hans Janssen: Er is een verschil tussen de verschillende kanalen waarin Mediq opereert. De 8% is voor het D & I kanaal. 4 tot 5% is voor het totale bedrijf, dus ook voor de apotheken in Nederland en voor Polen.

Vragen van de heer Stevense namens de Stichting Rechtsbescherming voor Beleggers.

1. Hij heeft een vraag over de distributie van geneesmiddelen. Hij vindt het vreemd dat medicijnen gewoon vervoerd worden in normale auto's tussen andere spullen in en hij vraagt of hier geen regels voor zijn?
2. Fabrikanten: gaan die ook zelf distribueren? Wij streven steeds meer naar "doe waar je goed in bent", de fabrikanten kunnen de distributie beter uitbesteden. Is er zicht op dat dat gaat gebeuren?
3. De kasstroom heeft hem verontrust. Deze is naar beneden gericht.
4. Het ziekteverzuim is 3,6% over 88% van totale FTE's. Waarom is deze beperking?

Antwoord door de heer Van Gelder:

1. De medicijnen die Mediq vervoert, worden zeker niet in normale auto's vervoerd. Mediq staat onder strenge controle van de inspectie. Voor de groothandel zijn er speciale vergunningen. De medicijnen worden niet samen met andere goederen vervoerd.

2. Distributie door fabrikanten: dit is een kwestie van efficiency: in Maarssen staat het grootste distributiecentrum voor leveringen ten behoeve van fabrikanten van de Benelux. Voor de groothandel gebeurt dit eigenlijk al.
3. De heer Janssen: kasstroom: de operationele kasstroom, geld dat uit de operatie komt, is erg sterk. Het afgelopen jaar was dat € 86 miljoen. Er zijn desinvesteringen geweest, de verkoop van een aantal apothekerpanden en aandelen die verkocht zijn in de Duitse groothandel Anzag. Vorig jaar is er een grote acquisitie gedaan. Wat er aan cash gegenereerd wordt bij Mediq, is heel erg gezond en Mediq is daarom heel tevreden over de kasstroom.
4. Het ziekteverzuim: deze beperking zit er in omdat van 12% van de activiteiten het ziekteverzuim niet op uniforme wijze kon worden gemeten.

Vraag van de heer Stevense: het jaarverslag geeft ons een andere indruk. Op pagina 28 van het jaarverslag zien wij een neerwaartse lijn.

Antwoord door de heer Janssen: In 2008 is de winstgevendheid in het Nederlandse apothekbedrijf behoorlijk onder druk komen te staan. Daar kwam ook een sterke kasstroom uit en deze is inderdaad omlaag gegaan. Maar de kasstroom is toch nog steeds zeer gezond en Mediq verwacht dat dit de komende jaren ook zo zal blijven.

Vraag van de heer Beijers, hij vertegenwoordigt Kempen Orange Fund: de heer Van Gelder memoreerde een aantal prijzen van het afgelopen jaar waaronder de Sijthoff prijs. De heer Beijers denkt dat naast de financiële verslaglegging de omschrijving van de marktontwikkelingen en de omschrijving van het MVO beleid belangrijke ontwikkelingen zijn en geeft daarvoor dan ook zijn complimenten. De vragen zijn als volgt:

1. Op bladzijde 24 van het jaarverslag staat dat het huidige ERP systeem niet is vervangen, maar voorlopig wordt gehandhaafd. Hoe zit het met de huidige integraties? Is er interactie mogelijk tussen de verschillende dochtermaatschappijen en wanneer wordt er wel een besluit genomen om het ERP systeem te vervangen of kan dat voorlopig nog wel een aantal jaren mee?
2. Diabetes in USA: kunt u iets zeggen over de ontwikkeling van het marktaandeel? Is dat het afgelopen jaar gestegen, stabiel gebleven of gedaald?
3. De ontwikkeling op de apothekersmarkt in Nederland: we zien nu de apotheken van Brocacef en Lloyds gecombineerd. Heeft dat nog invloed op de marktpositie van de apotheker zelf? Ook is er bijvoorbeeld De Centrale Apotheek die af en toe aan de weg timmert met leveringen aan huisartsen en patiënten. In hoeverre heeft Mediq daar last van?

Antwoord door de heer Janssen:

1. ERP-systeem: dit is specifiek voor het Poolse bedrijfsonderdeel van Mediq. Het heeft een ERP oplossing die aan het verouderen is, maar die Mediq niet perse het afgelopen jaar hoefde te veranderen. Mediq had een aantal operationele issues in Polen en Mediq wilde de business unit niet ook nog belasten met een verandering van de ERP omgeving. Het functioneert immers nog goed.

3. Integratie van systemen: door de vele acquisities die Mediq doet, is er een hele wirwar aan oplossingen. Ze functioneren wel naar behoren. Op het moment dat vervanging nodig is, wil Mediq daar een harmonisatieslag gaan maken. Het zal een geleidelijk proces zijn dat in de komende jaren ingezet zal worden.

Antwoord door de heer Van Gelder:

2. Diabetes in de USA: het Mediq marktaandeel in de USA is licht gestegen. Voor de apotheken in Nederland heeft Mediq nog steeds het grootste marktaandeel. De Centrale Apotheek is een heel kleine centrale apotheek en dat heeft nauwelijks effect.

Vraag van de heer Koster:

Hij wil even aansluiten bij de heer Stevense. Hij komt ook uit de landbouw. De milieuwetgeving wordt steeds belangrijker. Mediq heeft ook gigantisch veel chemische stoffen. Er zullen veel kosten komen om de grondstoffen veilig te stellen. Mediq zal ook met de milieuwetgeving worden geconfronteerd.

Antwoord door de heer Van Gelder: hogere milieukosten is iets dat al jaren bij Mediq speelt. Dus daardoor heeft Mediq geen extra kosten. Waar Mediq wel mee te maken heeft, is het vervoer: Mediq wil de CO2 uitstoot verminderen. De afgelopen jaren heeft zij dat bij het transport bij Apotheken Nederland al succesvol gedaan. Vroeger kreeg de gemiddelde apotheek drie leveringen per dag. Op dit moment is het zo dat de order tot 8 uur ingebracht kan worden. Er wordt dan 's nachts uitgereden en vóór 6 uur staat de bak met de bestellingen bij de apotheek. Dat is een hele efficiënte manier van distribueren.

Vraag van de heer Koster: hij heeft een vraag over de distributie 's nachts, worden de auto's ook beveiligd?

Antwoord door de heer Van Gelder: Mediq gaat al sinds 1899 met waardevolle producten op pad. Alles is verzegeld. Mediq heeft GPS systemen op de auto's zodat alle auto's gevolgd kunnen worden. Dat gaat erg goed.

Vraag van de heer Van Leeuwen:

1. Dit is een momentopname, hij neemt aan per 31 december 2010. Hoe is de stand van zaken nu met de liquiditeit? Ook neemt hij aan dat Mediq bezig is met een integratieproces. Is er een stilstand of gaat Mediq door met acquisities doen en in welke landen?
2. Kunt u met twee mensen het beleid behappen? Is twee man voldoende?

Antwoord door de heer Van Gelder:

Op 27 april worden de kwartaalcijfers over het eerste kwartaal van 2011 gepubliceerd. Hoe het op dit moment is, mag hij nu niet beantwoorden.

Antwoord door de heer Janssen:

1. Inzake de liquiditeit: de balans is conservatief en geeft mogelijkheden om acquisities te doen. Dat is erg belangrijk in de strategie van Mediq. Mediq heeft een zogenaamde oorlogskas van ongeveer € 300 miljoen. Dat betekent dat Mediq tot € 300 miljoen additioneel bij de bank zou kunnen lenen binnen de bestaande bankconvenanten om acquisities te doen. Daarmee is niet gezegd dat Mediq dit ook gaat doen, maar er is in ieder geval voldoende geld beschikbaar om goede acquisities te kunnen doen.

Antwoord door de heer Van Gelder:

2. Inzake het behappen met zijn tweeën: het bedrijf wordt niet alleen door de Raad van Bestuur geleid, maar feitelijk bestaat de directie uit vijf mensen. Om te beginnen zijn er Marc van Gelder, hij heeft de algemene verantwoordelijkheid en Hans Janssen, hij heeft de financiële verantwoordelijkheid. Zij vormen samen de statutaire Raad van Bestuur. Maar alleen daarmee wordt Mediq niet aangestuurd. Er zijn ook nog drie operationele directeuren die erg belangrijk zijn.

Allereerst is er Jesper Boysen. Hij is een Deen. Hij heeft de verantwoordelijkheid over de Nordics (Denemarken, Zweden, Finland, de Baltische Staten en Noorwegen), de institutionele activiteiten in Nederland en de verantwoordelijkheid voor de Zwitserse activiteiten.

Marcel van den Broek: hij heeft het Nederlandse Directe bedrijf opgebouwd. Hij is al meer dan 25 jaar in dienst bij Mediq. Hij is verantwoordelijk voor de Directe activiteiten in Nederland, Duitsland, Hongarije en de USA. Hij zit minimaal één week per maand fysiek in de USA.

Gerben Klein Nulent: hij is apotheker. Hij heeft de apothekenketen van Mediq opgebouwd en hij is verantwoordelijk voor de Nederlandse en Poolse apothekactiviteiten.

Daaronder zit ook nog een managementlaag. Dit is een solide groep die ook vermeld staat in het jaarverslag (bladzijde 159 van het jaarverslag). Twee keer per jaar komt deze groep bij elkaar voor het zogenaamde Business Leadership Program.

Vraag van de heer Dekker:

1. Wat levert de investering in de Mediq Apotheekformule nu op, meer klanten, betere service of is het meer omzetgroei in niet voorgeschreven producten?
2. Hoe heeft de Nederlandse concurrentie zich ontwikkeld? Wat is nog verlieslatend? Vorig jaar was dat een derde. Dat is toch wel een voorbeeld van de druk die de overheid op de marges zet.
3. Polen: Hij vindt het op een verloren zaak lijken. Er zijn een aantal opties: Mediq kan het verkopen of fuseren met andere ketens en wel of niet management controle houden of naar de beurs brengen, aandelenruil met ketens of met andere groothandelsactiviteiten. De heer Dekker denkt dat

schaalvergroting een eerste noodzaak is en ziet liever niet dat Mediq in Polen investeert.

4. Er is een focus op veel landen: Zwitserland is geschrapt: waarom was dat? In Hongarije en Zwitserland is Mediq nog actief waarom is dat? Wilt u een bruggenhoofd hebben om met de tijd uit te breiden of is het een soort thermometer voor de marktontwikkeling? Dit zijn activiteiten die weinig zoden aan de dijk zetten.

Antwoord door de heer Van Gelder:

1. Het is heel moeilijk om te kwantificeren wat de Mediq Apotheekformule oplevert. Er zijn wel een aantal voordelen bijvoorbeeld bij het astma project. Dat kon alleen omdat Mediq Apotheek één formule heeft. Deze basis werkt ook voor de contacten met de verzekeraars. Ook het aantal verkochte OTC producten groeit. Er zijn een aantal onderwerpen waar Mediq zich nu mee bezighoudt en waar Mediq nu ook efficiency uit haalt. Dat was niet mogelijk geweest als er geen Mediq Apotheekformule was.
2. Wat is nog verlieslatend: een aantal jongere apothekers heeft het moeilijk omdat ze zwaar gefinancierd zijn. Het hangt van de financieringsstructuur af of deze apothekers verlieslatend zijn of niet. Mediq heeft een strenge screening.
3. Polen: Mediq wil en kan daar nog efficiency uit halen. Het zijn voormalige staatsbedrijven.
4. Focus: Zwitserland zit wel in de focus van Mediq. Mediq wil graag verder groeien in Zwitserland. Het bedrijf in Zwitserland is zeer rendabel, maar het is wel klein. In Hongarije heeft Mediq een redelijk goede positie vooral in de wondverzorging. Mediq bekijkt nu of daar stomazorg opgezet kan worden.

Vraag van de heer Dekker: hij begrijpt nog steeds niet helemaal waarom Mediq in Polen wil blijven. Hij kan zich voorstellen dat Mediq het rendabel wil maken of om het te verkopen of om het een andersoortige operatie te maken, maar 2% marktaandeel in apotheken, daar zit toch geen toekomst in? Er moet toch iets drastisch gedaan worden om dat op een andere schaalgrootte te zetten. Mediq is nu 10 jaar bezig en de heer Dekker heeft het gevoel dat Mediq maar wat aan moddert.

Antwoord door de heer Van Gelder: circa 200 apotheken is wel een redelijke schaal. Het rendement van de apotheken is wel goed, zelfs iets beter dan bij de Nederlandse apotheken van Mediq. Die schaal is er dus wel. De problemen zitten in de groothandel. Dat heeft ook de aandacht van Mediq. Mediq gaat geen strategische uitspraken doen. Zij wil eerst de operatie efficiënt hebben en dan zal ze verder zien.

Vraag van de heer Dekker: kan de groothandel wel onafhankelijk verkocht worden?

Antwoord door de heer Van Gelder: hij gaat daar geen uitspraken over doen.

Vraag van mevrouw Verbunt, zij is hier namens de Vereniging Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling: zij zijn blij met de goede stappen op het gebied van

maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). De rapportage is vooruitgegaan.

1. Zij zouden graag meer kwantitatieve informatie willen hebben in het jaarverslag volgend jaar.
2. De vraag van mevrouw Verbunt is of er ook focusgebieden worden meegenomen in het beloningsbeleid dat Mediq heeft en waar de Raad van Bestuur ook op beoordeeld wordt?
3. Eén van de kerngebieden is het beperken van de schadelijke gevolgen voor het milieu, hoe kijkt Mediq aan tegen de impact en afhankelijkheid van Mediq op bio-diversiteiten?
4. Diversiteit in hoger management: Mediq tracht ondervertegenwoordiging van vrouwelijke werknemers te verbeteren. Hoe gaat Mediq daar werk van maken?

Antwoord door de heer Van Gelder:

1. Mediq heeft een aantal aandachtsgebieden gedefinieerd. Zorg voor de patiënt, een goede werkomgeving voor de medewerkers, het beperken van de schadelijke gevolgen voor het milieu en een verschil maken in de maatschappij. Mediq is druk bezig daar metingen voor te verrichten en de bedoeling is er volgend jaar uitgebreider op terug te komen in het jaarverslag met kwalitatieve en kwantitatieve cijfers (KPI's).
2. Beloningsbeleid voor hoge managers: er zijn twee belangrijke factoren. (i) een aantal financiële criteria en (ii) individuele criteria. In deze individuele criteria zitten ook een aantal van de MVO focusgebieden van Mediq. Bijvoorbeeld klanttevredenheid, medewerkertevredenheid en ziekteverzuim.

Antwoord door de heer Van Keulen:

Als Raad van Commissarissen wil zij dit ook in toenemende mate gaan toepassen voor de Raad van Bestuur. Dit doet zij al voor een deel. 75% van de beloning is gebaseerd op financiële resultaten, 25% is gebaseerd op persoonlijk functioneren. Onder het persoonlijk functioneren vallen een aantal van deze MVO criteria. Dit is ook op een aantal gebieden al van toepassing bijvoorbeeld voor management development en talent development, maar ook voor klanttevredenheid en medewerkertevredenheid. Dit past bij een bedrijf als Mediq. Dit bepaalt ook in belangrijke mate de reputatie van het bedrijf. Dit zal in toenemende mate belangrijk worden en ook expliciet gemaakt worden.

3. Antwoord door de heer Van Gelder:

Biodiversiteit: Mediq is geen producent. Voor transporten kan Mediq de CO2 emissies verlagen, maar verder ziet zij geen mogelijkheden hier iets aan te doen.

Opmerking van mevrouw Verbunt: Mediq zou de ontwikkelingen in de gaten kunnen houden van producenten. Dit zou ook een manier kunnen zijn. Mediq kan de verantwoordelijkheid in de keten aankaarten bij de fabrikanten waar Mediq mee te maken heeft. In de keten heeft Mediq een bepaalde rol en Mediq is afhankelijk van de fabrikant.

Antwoord door de heer Van Gelder: bij Mediq speelt katoen bijvoorbeeld een belangrijke rol. De kwaliteit van het katoen is heel belangrijk. Dat beïnvloedt ook de kwaliteit van het verbandmiddel. De heer Van Gelder ziet niet hoe hij daar kan inspelen op biodiversiteit.

Opmerking van mevrouw Verbunt: zij denkt bijvoorbeeld aan het waterverbruik als zij de heer Van Gelder katoen hoort noemen. Dat soort onderwerpen zou ook kunnen worden meegenomen in de keuze van het middel dat Mediq inkoopt.

Antwoord door de heer Van Gelder: hij stelt voor daar na de vergadering verder over te praten.

4. Antwoord door de heer Van Gelder inzake de laatste vraag inzake de diversiteit van man/vrouw: Mediq is een bedrijf dat sterk rust op vrouwen. 70% is vrouw, 30% mannen. In het middenmanagement is 50% vrouw en 50% man, in het topmanagement is 15% vrouw en 85% man. In het topmanagement is dus een weg te gaan. Mediq wil deze diversiteit graag bevorderen.

Vraag door de heer Stevense: hij heeft nog een paar vragen over de strategie.

1. De heer Stevense had het idee dat er op een goed moment met de vuist op tafel geslagen is en dat er gezegd is dat Mediq van de Poolse onderneming een goed bedrijf wilde maken. Daar horen dan ook overnames bij. Wat is de strategie van Mediq voor de komende 5 jaar?
2. Als je de marktaandeelen ziet is er genoeg te saneren, ook voor Oost Europa. Wat is de volgende stap? Polen is een grote markt. Een andere grote markt is Roemenië. Gaat Mediq via Hongarije naar Roemenië? Wat zijn de gedachten van Mediq daarover?
3. Het heeft hem verwonderd dat Mediq naar Amerika is gegaan. Europa is eigenlijk groot genoeg. In Amerika zijn er onzekerheden door de dollar en de valutarisico's. Wat is de achtergrond dat u deze stap gemaakt heeft?

Antwoord door de heer Van Gelder:

1. Strategie in Polen: In 1999 heeft Mediq de onderneming in Polen gekocht. Het was oorspronkelijk een pre-wholesale bedrijf. Het bedrijf verzorgde de distributie die fabrikanten uitbesteden. Toen Polen in de Europese Unie is gekomen, is de distributie veel minder geworden. Mediq heeft ingezet op de groothandel en de apotheker. De afgelopen jaren heeft Mediq zich nog meer op de apotheken gericht. In de jaren van 2005 tot 2008 is het aantal apotheken in Polen van 50 naar 200 gegaan. Dit was nodig om schaal te krijgen. Mediq is eigenlijk het enige grote buitenlandse bedrijf op deze markt in Polen. In Polen zijn vooral de groothandelsbedrijven bezig met het kopen van omzet. Mediq wil zich op de bottom line richten.
2. Roemenie: daar gaat Mediq nog niet naar toe. Mediq wil een grote speler in de wereld van medische hulpmiddelen worden in het Directe en Institutionele kanaal. Het Direct model werkt het beste in ontwikkelde landen. De reden daarvoor is dat daar verzekeraars zijn die de middelen vergoeden. Er moet dus een geordend verzekeringsstelsel achter zitten

om het aantrekkelijk te maken. En dat is toch meer het geval in de Westerse landen.

3. USA: dit was een belangrijk stap voor Mediq. Het heeft veel effect gehad voor de inkoop. De grote medische hulpmiddelenfabrikanten waar Mediq zijn producten van koopt, zijn Amerikaanse bedrijven. In Amerika lopen zij voor in de ontwikkeling. Met de positie van Mediq in Amerika is de positie van Mediq richting fabrikanten versterkt. Daarmee is ook de kern gelegd voor de hele centrale inkoop van Mediq.

Vraag van de heer Stevense: hij vraagt wat het qua omzet zal worden?

Antwoord door de heer Van Gelder: Mediq streeft bij Direct & Institutioneel naar een omzetgroei van 5 tot 6% organisch en een EBITA marge van 8 tot 9%. De acquisitiekandidaten zitten voornamelijk in de bestaande markten waar Mediq nu zit, maar ook in een aantal aangrenzende landen. Bijvoorbeeld in Zwitserland waar Mediq nog heel klein is, maar waar Mediq graag zou willen groeien.

Vraag van de heer Stevense: kunt u niet wat concreter zijn?

De heer Van Gelder geeft aan dat dit het meest concrete is dat hij kan zeggen.

Vraag van de heer Stevense: wij zijn wel voor kleine overnames, maar op een gegeven moment zul je toch ook een stap moeten nemen voor een grote overname.

Antwoord door de heer Van Gelder: de overname van Oriola Healthcare KD met € 85 miljoen was erg groot. Er zitten daar 450 medewerkers. In 2008 heeft Mediq de Amerikaanse activiteiten gekocht voor 130 miljoen US dollars. Dat was ook een grote overname. Bij Mediq is het een combinatie van grote overnames in een nieuw land en kleinere overnames in de bestaande landen. Die kunnen we helemaal in het bedrijf integreren.

Vraag van de heer Dekker:

1. Hij heeft een vraag over risk management: wat waren de aanbevelingspunten in de management letter? Waar hij speciaal aan denkt, is dat in de SWOT analyse aangegeven is dat de IT structuur nog wat zwak is. Is dat nu een echt kritisch punt dat genoemd is in de management letter of kunnen de investeringen getemporeerd worden? Hoeveel gaat Mediq investeren?
2. Internal Audit controle op kwaliteit: is er ook een accountantscontrole op de kwaliteitsprocessen van Mediq en wordt dat gerapporteerd aan de Raad van Bestuur? Dat is uiteindelijk vaak een stok achter de deur.

Antwoord door de heer Janssen:

1. De management letter is iets tussen de externe auditor en het bedrijf voor wie een aantal aanbevelingen worden gedaan om de interne controle te verbeteren. Dat wil Mediq ook zo houden. Er staan bedrijfsgevoelige zaken in die Mediq niet aan haar concurrenten wil prijsgeven. Op het moment dat

Mediq dat wel naar buiten zou brengen, kan dat leiden tot een verschraling. Er zijn wel een aantal zaken die Mediq opneemt in haar acties. Die zijn terug te vinden in het jaarverslag. De heer Dekker noemde zelf al IT. Dat staat ook in de management letter. Mediq heeft met IT veel verschillende platformen en dat brengt risico's met zich mee, omdat die allemaal onderhouden moeten worden. Dat wil Mediq op termijn verminderen. Er is een specifieke situatie bij de Nederlandse apotheken. Dat staat ook als actiepunt genoemd voor het komende jaar. Dat heeft te maken met de aansluiting tussen de apotheekadministratie van Mediq en de declaratie bij de verzekeraars. Dat is uitermate complex. Mediq maakt een goede vooruitgang, maar dat vereist veel aandacht en daar is Mediq ook druk mee bezig op dit moment.

2. Antwoord door de heer Van Gelder:

Kwaliteit: het hoofd kwaliteitmanagement rapporteert aan de heer Van Gelder. Er is een manager voor aangetrokken om dit centraal te coördineren. Dit is een ervaren iemand in kwaliteitsprocessen. Mediq heeft intern een rapportagesysteem hoe verschillende landen de kwaliteitsbewaking doen. Dit wordt niet door de accountants geaudit. Wel laat Mediq soms derden naar de kwaliteit kijken. Alle Mediq apotheken worden bijvoorbeeld gecertificeerd. Met KEMA doet Mediq kwaliteitsstudies waar de bedrijfsprocessen worden doorgelicht.

De heer Dekker vindt dat hoopgevend. De ervaring bij Unilever was dat accountantscontrole het enige middel was dat echt bleek te werken.

De heer Van Gelder zal zijn suggestie meenemen.

De heer van Keulen dankt iedereen voor zijn vragen.

3 Vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2010

De Raad van Commissarissen heeft in zijn vergadering van 16 februari 2011 de jaarrekening 2010 besproken en adviseert de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de jaarrekening 2010 vast te stellen.

De heer Van Keulen geeft aan dat voor dit punt aan de accountant vragen gesteld kunnen worden over de wijze van de controle.

Vraag van de heer Stevens:

Hij heeft een vraag over de vennootschapsbelasting: Aan de activa kant staat een verschuiving van € 1,2 miljoen naar € 10,7 miljoen, aan de passiva kant een verschuiving van € 1,8 miljoen naar € 1,35 miljoen. Waardoor zijn die verschuivingen ontstaan? Wat zijn de latente belastingverplichtingen?

Antwoord door de heer Janssen:

Beide posten hebben te maken met hetzelfde. Het heeft te maken met de goodwill afwaardering van de Mediq apotheken in Nederland. In 2008 heeft Mediq een grote afwaardering gehad van goodwill. Volgens de boekhoudregels betekent dat, dat je het één keer afwaardeert en daarna

wordt het niet meer opgewaardeerd. Fiscaal is het echter anders. Het wordt afgewaardeerd en dat heeft bepaalde fiscale consequenties. Op het moment dat het weer opgewaardeerd wordt, heeft dat fiscaal ook consequenties. Dat betekent bijvoorbeeld dat daar fiscaal weer over moet worden afgerekend. Dat ziet men hier terug in het jaarverslag. Dit heeft dus zowel consequenties op latente belasting als ook op actuele belasting.

De heer Stevens vindt dat het dividend heel bescheiden is, maar toch wil hij Mediq complimenteren met het feit dat het een keuzedividend is geworden.

Vraag van de heer Dekker:

1. Dit betreft het beloningssysteem: het VEB is geen voorstander van een hogere korte termijn bonus en een kleinere lange termijn bonus. Zij zijn van mening dat dat andersom zou moeten zijn.
2. Een tweede plaats in de peer group beneden de tweede helft lijkt de VEB niet juist. Men zou beloond moeten worden als men in de topgroep zit en niet als men in de staartgroep zit.
3. Er kan niet nagerekend worden hoe er aan de korte termijn bonus gekomen is. Er is aangegeven dat er gekeken is naar de targets (het gemiddeld werkkapitaal is slechter geworden), naar de netto winst (die is marginaal gestegen) en de omzet. Als je dat uitrekent met het lagere werkkapitaal dan zou er eigenlijk geen bonus van 85% te halen moeten zijn of er moet een discretionaire uitspraak gedaan zijn. De vraag is of Mediq de lat lager heeft gelegd in 2010? Wat ook niet helpt is dat in de referentiegroep niet staat wat de peers zijn en het zou handig zijn als u aangaf welke plaats Mediq heeft verworven in de peer group. Ook de economische winst is niet makkelijk te berekenen. Dat is ook een criterium. Transparantie wordt toch gevraagd nu bonussen zo in het daglicht staan vandaag de dag. Het lijkt hem niet goed op deze manier.

Antwoord door de heer Van Keulen:

1. Inzake korte termijn en lange termijn: de inzichten in Nederland schreden voort. Ik wil u er op wijzen dat dit een beleid is dat door deze aandeelhoudervergadering gekozen is in 2008 en wij menen dat dit beleid voorlopig nog goed functioneert en dat we daar verdere invulling aan kunnen geven.
2. Antwoord door de heer Van Gelder: peer group: Dit staat ook in het jaarverslag op bladzijde 65 (United Drug, Galenica, Celesio, McKesson, Cardinal Health en Walgreens). Wat betreft de positie die Mediq heeft gescoord: in 2008 heeft Mediq slecht gescoord door het preferentiebeleid. Mediq was toen nummer zes. Het afgelopen jaar zat Mediq op nummer twee. Mediq zat net onder het AMX-gemiddelde. 2008 was een erg slecht jaar en dat heeft het driejaarlijks gemiddelde naar beneden gehaald. Voor 2010 scoorde Mediq goed.
3. Antwoord door de heer Van Keulen: de variabele beloningen zijn inderdaad niet precies te herleiden uit het jaarverslag en uit het remuneratierapport. Er is met name goed gescoord op de doelstellingen versus de begroting en op de verschillende criteria. Ook op het gemiddeld werkkapitaal vooral als percentage van de omzet is goed gescoord en het

operationele resultaat is ook met 12% verbeterd. Er is daadwerkelijk wel gescoord, maar dit is inderdaad niet zo duidelijk hierin terug te lezen.

De heer Dekker stelt voor het beloningsbeleid wel serieus te bekijken en het accent meer naar de lange termijn te verleggen.

Vraag van de heer Dekker: hij heeft een vraag over de salarisverhoging van de heer Van Gelder: De vraag is of 8% in dit jaar, waarin het personeel maar 1 of 2% salarisverhoging heeft gekregen, verstandig is?

Antwoord door de heer Van Keulen: hij geeft aan dat de Raad van Commissarissen daar zeker wel rekening mee heeft gehouden. De salarissen van de gemiddelde medewerker zijn gestegen tussen de 3,25% en 4,25%. De heer Van Gelder is de afgelopen jaren achtergebleven bij het personeel. In 2008 heeft hij 0% verhoging gekregen, in 2009 2% en nu 8%. Dat is een gemiddelde van 3,3%.

Vraag van de heer Dekker: hij schrikt van 3 tot 4% verhoging voor de medewerkers. Hij is van mening dat dat in deze tijden niet kan.

Antwoord door de heer Van Gelder: de normale CAO is lager. Er zijn medewerkers die van functie veranderd zijn en Mediq heeft een hoger percentage ouderen in het personeelsbestand en dat heeft de gemiddelde loonsverhoging teweeg gebracht.

De heer Dekker vraagt of de CAO nu 1,5% is.

De heer Van Gelder antwoordt dat dit het geval is, maar dat de totale salarisontwikkeling hoger is geweest.

Opmerking van de heer Zomer: hij vindt het lange termijn beleid belangrijk. Hij is van mening dat deze termijn opgerekt moet worden. Hij beschouwt de commissaris als een soort leraar. De directie van het bedrijf zijn dan de leerlingen. Nu is er dan een soort tentamen geweest en de directie krijgt een tien. Hij vindt dat dat cijfer veel te hoog is geweest. Het lijkt hem dat de directieleden een cadeautje hebben gehad. Hij denkt dat het zo soms zo voelt voor de aandeelhouders.

Antwoord door de heer Van Keulen: hij vindt het jammer dat de heer Zomer dat zo ziet. De Raad van Commissarissen wil hiermee aangeven dat men tevreden is en meer dan tevreden. Er zit een aspect van erkenning in, van verhoudingen met de competitie, maar alles bij elkaar is hij van mening dat er fair is beoordeeld en dat men zich gehouden heeft aan het beleid dat eerder gekozen is.

De heer Van Keulen vraagt de vergadering akkoord te gaan met de vaststelling van de jaarrekening 2010 van Mediq N.V. De vergadering gaat daarmee unaniem akkoord en hiermee is de jaarrekening 2010 vastgesteld.

4 Voorstel tot beschikbaarstelling van keuzedividend en tot uitkering van dividend

Het gaat om een uitkering van € 0,46 per aandeel, dat is een groei van 5%.

Vraag van de heer Van Leeuwen: hoe gaat dit gebeuren? Rekent u af met 15% dividendbelasting voor het vaststellen van de omrekening of wordt de koers vastgesteld en dan omgerekend naar aandelen?

Antwoord door de heer Janssen: er wordt gekeken naar de totale winst. Die wordt gedeeld door het aantal aandelen, dan kom je op € 1,30. Daar wordt 35% van uitgekeerd. Dit betekent dat u op € 0,46 komt.

Vraag van de heer Van Leeuwen: en hoe doet u dat met de 15% dividendbelasting? Brengt u dat in mindering?

Antwoord door de heer Van Gelder: op het dividend in aandelen wordt geen dividendbelasting ingehouden.

De heer Van Leeuwen plaatst nu alsnog kanttekeningen bij de geschiktheid van de heer Van Keulen als lid van de Raad van Commissarissen van Mediq.

Vanuit de vergadering zijn er verder geen opmerkingen meer en de heer Van Keulen vraagt in te stemmen met het dividendvoorstel. Er zijn 42.931.070 stemmen voor en er is 1 stem tegen, er zijn geen onthoudingen. Dat betekent dat dit dividendvoorstel is aangenomen.

5 Voorstel tot goedkeuring van uitgifte of inkoop van gewone aandelen uitsluitend om te voldoen aan de verplichtingen tot uitkering van (interim) keuzedividend in de vorm van aandelen

Er wordt goedkeuring gevraagd voor het afgeven van een machtiging aan de Raad van Bestuur tot inkoop ter beurse of onderhands of tot uitgifte van maximaal zoveel gewone aandelen toereikend om te voldoen aan de verplichtingen tot de levering van aandelen uit hoofde van de onder punt 4 behandelde uitkering in mei 2011 van keuzedividend en om te voldoen aan de verplichting tot levering van aandelen uit hoofde van de interim-uitkering in augustus 2011 van keuzedividend.

Dit voorstel is unaniem aangenomen.

6 Decharge van bestuurders

Voorgesteld wordt om decharge te verlenen aan de Raad van Bestuur voor het door hem gevoerde bestuur gedurende het boekjaar 2010.

Er zijn 42.872.015 stemmen voor, 59.056 stemmen tegen. Er zijn geen onthouden.

De heer Koster vraagt of er ook een opgaaf van redenen is gegeven door de tegenstemmers.

De heer Scheefhals geeft aan dat die reden niet is gegeven.

Dit betekent dat dit voorstel is aangenomen.

7 Decharge van commissarissen

Voorgesteld wordt om decharge te verlenen aan de Raad van Commissarissen voor het door hem uitgeoefende toezicht gedurende het boekjaar 2010.

Vraag van de heer Van Leeuwen: is er een Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders geweest voor de benoeming van de heer Van Keulen als voorzitter van de Raad van Commissarissen?

Antwoord van de heer Scheefhals: in de statuten is te lezen dat de Raad van Commissarissen zelf beslist wie van de leden van de Raad van Commissarissen voorzitter wordt van de Raad van Commissarissen en zo is dat ook gegaan. De benoeming van de heer Van Keulen als lid van de Raad van Commissarissen is in de vorige Vergadering van Aandeelhouders (2010) behandeld.

Er zijn 42.872.015 stemmen voor, 59.056 stemmen tegen en geen onthoudingen. Dit betekent dat dit voorstel is aangenomen.

8 Herbenoeming van de heer B.T. Visser als commissaris

De heer Van Keulen doet mededeling van het bestaan van een vacature in de Raad van Commissarissen per 13 april 2011. Volgens het rooster van aftreden zou de heer B.Th. Visser af kunnen treden. De heer Visser stelt zich verkiesbaar. De Centrale Ondernemingsraad heeft de heer Visser voor herbenoeming tot commissaris aanbevolen. De Raad van Commissarissen zou dit ook zeker willen doen. Zeker door zijn grote kennis en ervaring op het vakgebied is hij van eminent belang voor Mediq. Daarnaast is hij ondernemer en ondernemer geweest in tal van farmaceutische bedrijven. De Raad van Commissarissen zou het van harte aanbevelen om de heer Visser opnieuw te benoemen voor een periode van 4 jaar.

Dit voorstel is unaniem aangenomen.

9 Voorstel tot wijziging van de taal van de jaarrekening en van het jaarverslag

De Raad van Bestuur stelt voor over te gaan op de Engelse taal als de taal van de jaarrekening en van het jaarverslag met ingang van heden. De redenen voor dit voorstel zijn zowel financiële als praktische.

De heer Stevense begrijpt het wel, maar verzoekt toch een kort Nederlands jaarverslag te publiceren.

De heer Van Keulen geeft aan dat Mediq dat juist niet wil om kosten te besparen. Ook in de toekomst zullen alle persberichten ook in het Nederlands verschijnen.

De heer Stevense merkt op dat de oplage ook beperkt zou kunnen worden door alleen voor mensen die daarom vragen een Nederlandstalig jaarverslag beschikbaar te stellen.

De heer Van Keulen antwoordt dat dat qua kosten niet uitmaakt. Het maken van het Nederlandse jaarverslag is de grootste kostenpost. Het gaat om ongeveer € 100.000.

Vraag van de heer Abrahamse: is er inzicht welk percentage buitenlandse aandeelhouders er zijn? Hij denkt dat het merendeel de Nederlandse nationaliteit heeft.

Antwoord door de heer Van Gelder: de aandelen zijn moeilijk te traceren. Als gekeken wordt naar de Nederlandse depotbanken kunnen we niet achterhalen of dat Nederlandse of buitenlandse aandeelhouders zijn. Het is zeker zo dat Mediq veel grote Nederlandse aandeelhouders heeft maar deze institutionele partijen kunnen allemaal heel goed met Engels uit de voeten.

De heer Koster geeft aan dat er ook ouderen zijn die niet zo goed Engels spreken. Hij vraagt zich af of er voldoende mensen zijn die het technisch Engels zo goed beheersen dat zij een Engels jaarverslag goed kunnen lezen. In principe is hij hier dus tegen.

Antwoord door de heer Van Gelder: de persberichten worden ook gewoon in het Nederlands gepubliceerd met vrij gedetailleerde informatie. Dit is ook een belangrijke basis voor het jaarverslag en dus ook voor de jaarcijfers. Bijvoorbeeld bij elke acquisitie die Mediq doet, wordt een Nederlands persbericht uitgegeven. Mediq denkt dat er ook in de toekomst zeker nog sprake zal zijn van goede Nederlandstalige informatievoorziening.

Vraag van de heer Munnichs: Bij de AFM moet er ieder jaar toch een Nederlands jaarverslag ingediend worden?

Antwoord van de heer Scheefhals: dat is niet juist. Als de aandeelhoudersvergadering akkoord is, mag het jaarverslag in een gangbare taal aangeleverd worden. Engels is zo'n gangbare taal.

Er zijn 42.903.889 stemmen voor, 27.182 stemmen tegen en geen onthoudingen. Dit betekent dat het voorstel is aangenomen.

10 Machtiging van de Raad van Bestuur tot inkoop van gewone aandelen

Met goedkeuring van de Raad van Commissarissen stelt de Raad van Bestuur de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor om aan de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen een machtiging af te geven tot inkoop ter beurze of onderhands van maximaal zoveel gewone aandelen dat het nominale bedrag van de in te kopen aandelen niet meer beioopt dan 10% van het geplaatste kapitaal per 13 april 2011. De machtiging wordt gevraagd voor een periode van achttien maanden. De prijs per gewoon aandeel is gelijk aan een bedrag gelegen tussen (i) de nominale waarde van een gewoon aandeel en (ii) de gemiddelde beurskoers van een gewoon aandeel berekend over tien achtereenvolgende beursdagen voorafgaande aan de inkoop plus 10%.

Dit voorstel wordt unaniem aangenomen.

11 Verlenging van de aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot uitgifte van aandelen

Met goedkeuring van de Raad van Commissarissen stelt de Raad van Bestuur de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor om de delegatiebevoegdheid aan de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen te verlengen. De delegatiebevoegdheid omvat voor een periode van achttien maanden, uitgifte van en/of het verlenen van rechten tot het nemen van gewone aandelen en financieringspreferente aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal per 13 april 2011, waarbij voor de berekening van het geplaatste kapitaal de door de vennootschap verleende en uitstaande optierechten met betrekking tot gewone aandelen per 13 april 2011 worden meegerekend, met dien verstande dat de delegatiebevoegdheid uitgebreid wordt met 10% tot totaal ten hoogste 20% als de emissie om redenen van een fusie of acquisitie plaatsvindt

Er zijn 41.462.546 stemmen voor, 1.468.525 stemmen tegen en geen onthoudingen. Dit betekent dat het voorstel is aangenomen.

12 Verlenging van de aanwijzing van de Raad van Bestuur als bevoegd orgaan tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten op gewone aandelen

Met goedkeuring van de Raad van Commissarissen stelt de Raad van Bestuur de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voor om de delegatiebevoegdheid aan de Raad van Bestuur onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen te verlengen. De delegatiebevoegdheid omvat voor een periode van achttien maanden het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht op gewone aandelen.

Er zijn 41.380.692 stemmen voor, 1.551.379 stemmen tegen en geen onthoudingen. Dit betekent dat dit voorstel is aangenomen.

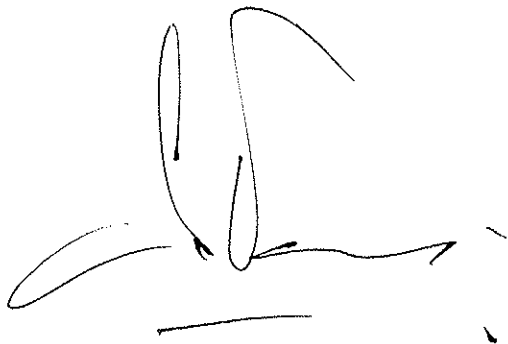
13 Rondvraag

De heer Stevense vraagt of er geen nieuwe accountant benoemd moet worden. Hij dacht dat dit elk jaar moest gebeuren.

De heer Van Keulen antwoordt dat de accountant vorig jaar door de aandeelhouders is genoemd voor een periode van 3 jaar.

14 Sluiting

De heer Van Keulen dankt iedereen voor zijn komst en de bijdrage aan de discussie en sluit de vergadering om 17.00 uur.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.A handwritten signature in black ink, featuring a complex, stylized structure with multiple overlapping lines and a vertical stroke on the right side.