

**SAMENVATTING VAN DE DISCUSSIE IN DE
ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS**

VAN

KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS N.V.

**GEHOUDEN OP 27 MAART 2009
TE AMSTERDAM**

Aanvang van de vergadering: 14.00 uur

Voorzitter: De heer Hessels

1. Toespraak President

De *voorzitter* opent de vergadering en heet de aanwezigen van harte welkom op de algemene vergadering van aandeelhouders van Koninklijke Philips Electronics N.V. De heer Wong heeft een bericht van verhindering gestuurd. Zoals aangekondigd heeft de heer Wong te kennen gegeven te willen terugtreden in verband met zijn drukke werkschema en overige verplichtingen. De raad van bestuur dankt hem zeer voor zijn gewaardeerde bijdrage. De voorzitter nodigt vervolgens de heer Kleisterlee uit om zijn toespraak als president van de vennootschap te houden¹.

Na de aanwezigen welkom te hebben geheten, vertelt de heer *Kleisterlee* dat Philips zich gelet op de zware recessie die rondwaart in zeer uitdagende tijden bevindt. Wereldwijd zal de financiële crisis leiden tot een herbezinning op fundamentele waarden in de samenleving, evenals tot een herschikking van machtsverhoudingen tussen de diverse stakeholders. Voor bedrijven betekent dit dat zij nog meer op hun verantwoordelijkheden jegens de samenleving worden aangesproken en dat de mondiale economie zich meer richting opkomende markten zal begeven. Philips zal binnen deze veranderende context moeten opereren en is daartoe met de sterke focus op mens, levenskwaliteit en maatschappelijke verantwoordelijkheid, de aanwezigheid in opkomende markten en haar activiteiten op het gebied van gezondheid en welzijn goed gepositioneerd.

Door de transformatie van Philips in de afgelopen jaren, beschikt de onderneming nu over een meer gebalanceerde, robuustere portefeuille van activiteiten op het gebied van gezondheid en welzijn, die ook in 2008 hun positie in de markt verder hebben kunnen verbeteren. Mede dankzij de succesvolle integratie van Respironics en Genlyte wordt meer dan 50% van de omzet wereldwijd gegenereerd met activiteiten waarin Philips wereldwijd marktleider is. Meer dan 30% van de omzet wordt gerealiseerd in opkomende markten en Philips' merkwaarde steeg wederom, nu met 8 procent.

Toch was 2008 niet bepaald het jaar van verdere vooruitgang, zoals iedereen dat voor ogen had. Vooral in het laatste kwartaal ondervond Philips de gevolgen van de snelle wereldwijde economische teruggang. Terwijl de sector Healthcare tot het einde van het jaar goed kon blijven presteren, werden met name de sectoren Consumer Lifestyle en Lighting hard getroffen door een ongekende vraaguitval in de laatste maanden van het jaar. Inmiddels is deze economische terugval merkbaar in alle markten waarin Philips actief is.

¹ Hierna volgt een beknopte samenvatting van de door de heer Kleisterlee gehouden toespraak. De volledige tekst van de toespraak is gepubliceerd op de Philips Internet site:
www.newscenter.philips.com/sites/philipsnews/about/news/speechespublications/archive/20090327_agm_speech_kleisterlee_nl_page

Teneinde kosten te besparen heeft de onderneming zich genoodzaakt gezien in 2008 voor 520 miljoen euro aan voorzieningen –vooral voor herstructureringen– te nemen. Hieronder leed de Ebita-marge, die nu uitkomt op 3,5% van onze omzet. Zonder deze eenmalige posten zou een Ebita van ruim 1,8 miljard euro oftewel 6,9% van de omzet behaald zijn, wat toont dat Philips' onderliggende Ebita de afgelopen drie jaar redelijk op peil is gebleven: 1,7 miljard in 2006; 2,1 miljard in 2007; en 1,8 miljard in 2008. Verwachting is dat de herstructureringen in totaal een kostenbesparing van ongeveer 400 miljoen euro op jaarbasis zullen opleveren en dat de positieve effecten hiervan in de tweede helft van dit jaar merkbaar zullen worden.

Voorts geeft de heer *Kleisterlee* aan dat aanpassing aan de snel verslechterende economische omstandigheden met zich brengt, dat helaas ook de pijnlijke stap genomen moet worden om het aantal arbeidsplaatsen fors te verminderen. Om dezelfde reden is de onderneming ook zeer terughoudend geweest ten aanzien van de salarisontwikkeling voor medewerkers en is het basissalaris van het topmanagement bevroren.

Over de financiële positie van de onderneming vertelt de heer *Kleisterlee* dat deze solide is, waardoor het mogelijk is het voorstel te doen het dividend te handhaven op 70 eurocent per gewoon aandeel. Als gevolg van gesignaleerde afnemende economische groei eind 2007, werd vroeg in 2008 besloten de hoogste prioriteit te geven aan maximalisatie van de kasstroom. Naast het genereren van 1,5 miljard euro aan cash flow uit bedrijfsactiviteiten, is de onderneming er in geslaagd maximale financiële speelruimte te verkrijgen, door de middellange termijnschuld tegen gunstige voorwaarden en een langere looptijd te herfinancieren en door te besluiten het programma voor inkoop van eigen aandelen op te schorten in de tweede helft van 2008.

Over de strategie en Managementagenda van de onderneming vertelt de heer *Kleisterlee*, dat de strategische doelstelling om een toonaangevend merk op het gebied van gezondheid en welzijn overeind blijft en voortgang is behaald bij de verwezenlijking hiervan, ondanks het verslechterende economische klimaat. De heer *Kleisterlee* licht toe, dat de doelstellingen uit de Managementagenda grotendeels maar niet volledig zijn behaald. Een terugblik toont dat:

- De integratie van de acquisities, met name Respironics en Genlyte, gemiddeld beter dan plan verliep;
- Een licentieovereenkomst met Funai is gesloten, waarmee Funai nu verantwoordelijk is voor alle consumenten televisieactiviteiten van Philips in de Verenigde Staten. Uit diverse andere geografische markten heeft Philips zich teruggetrokken, omdat geen uitzicht bestond op positief rendement. Door de verslechterde marktomstandigheden is de beoogde rendementsverbetering nog niet behaald en zijn verdere stappen noodzakelijk en inmiddels in gang gezet;
- Een omvangrijk herstructureringsprogramma is ingevoerd in verband met een verwachte verdere omzetsdaling in 2009. Door de teruggelopen omzet in het vierde kwartaal van 2008 is de productiviteitsdoelstelling niet gerealiseerd;
- De aanwezigheid in opkomende markten verder is toegenomen, via investeringen in organische groei en via acquisities. Een omzetsgroei van 12% voor Healthcare en van 8% voor Lighting werd in opkomende markten bereikt en wordt inmiddels 30% van Philips' totale concernomzet in opkomende markten behaald;
- Het aandeel van nieuwe, innovatieve producten in de omzet van Philips is vergroot, evenals het percentage van de omzet dat met Groene Producten behaald wordt;
- De Net Promoter Score ("NPS") is verbeterd, welke score een maatstaf is voor de waarschijnlijkheid dat Philips als onderneming of een Philips product bij een vriend of collega zal worden aanbevolen. In 55% van Philips' activiteiten wordt nu een NPS behaald waarmee een leidende positie wordt ingenomen in de betreffende categorie.

- De merkwaarde van Philips in 2008 volgens Interbrand met 8% steeg tot 8,3 miljard dollar;
- De uitslag van het jaarlijks medewerkerstevredenheidsonderzoek is verbeterd, welke totaalscore in 2008 met vijf procentpunt omhoog ging naar 69%, dicht bij de “high performance” norm van 70% wat Philips’ doelstelling voor 2009 is;
- Een onbevredigend resultaat voor zowel Philips als de aandeelhouder werd behaald op het gebied van gecreëerde aandeelhouderswaarde, indien dit wordt bekeken via de lens van de zogenaamde Total Shareholder Return. Philips neemt in vergelijking met de huidige peer group van twaalf ondernemingen een achtste plaats in, twee plaatsen lager dan vorig jaar;
- Philips zich qua ontwikkeling van het eigen vermogen per aandeel positief onderscheidt ten opzichte van de peer group;
- Het voorliggende dividendvoorstel van 70 eurocent per aandeel, komt neer op een dividendrendement van ruim 5.5%, wat een hoog percentage is ten opzichte van de peer group.

De heer *Kleisterlee* gaat in op de veranderingen in de Managementagenda 2009 en licht de volgende doelstellingen kort toe:

- Het stringent managen van de kasstroom en dynamische aanpassing van de kostenstructuur aan de marktomstandigheden. Hierbij zal Philips blijven investeren in R&D en marketing, omdat hiermee de basis voor toekomstige groei wordt gelegd;
- Verdere optimalisatie van de klantgerichtheid en de betrokkenheid van medewerkers door georganiseerd te zijn rond markten en klanten in plaats van rond producten. Continuering van de veranderingsprocessen die de drie sectoren nog beter verbinden met onze strategie om een leidend merk te worden in gezondheid en welzijn;
- Continuëren van de uitgezette strategie, waarbij nadruk ligt op verdere ontwikkeling van de Philips-merknaam in het gezondheid-en-welzijn domein, op herallocatie van middelen naar opkomende markten en product-marktcombinaties waar de beste groeikansen zijn, inclusief verantwoorde overnames, en het aandeel van de omzet dat afkomstig is van leidende marktposities zal verder worden verhoogd.

De heer *Kleisterlee* stelt voorts dat Philips transparanter en eenvoudiger is geworden door de duidelijke opstelling van sectoren, elk goed voor ongeveer een derde van de omzet, en de afbouw van verschillende deelnemingen, zoals LG Display.

De heer *Kleisterlee* legt uit dat binnen Healthcare goede vorderingen zijn gemaakt om de omzet uit producten en diensten met een toppositie in de markt te verhogen. Verder is de onderneming er in geslaagd het portfolio beter te spreiden en evenwichtiger vorm te geven dan enkele jaren geleden.

Over de sector Consumer Lifestyle vertelt de heer *Kleisterlee*, dat de focus op gezondheid en welzijn ook hier steeds meer doorklinkt. Voorbeelden hiervan zijn de Philips’ Avent oplossingen voor moeder en kind, Sonicare tandenborstels, en innovatieve producten zoals Philips scheerapparaten en aluminium Juicers.

Over de sector Lighting vertelt de heer *Kleisterlee* dat business to business transacties toenemend belangrijk zijn geworden, naast de verkoop van verlichtingsoplossingen aan consumenten. Voor de toekomst van Lighting is het cruciaal een koploper te zijn in de markt voor energiezuinige, creatieve verlichting van de toekomst. Lighting transformeert steeds meer naar een sector met een uitgebalanceerd portfolio, gericht op complete oplossingen voor klanten in specifieke marktsegmenten.

Voorts geeft de heer *Kleisterlee* een beknopte beschouwing op enkele lange termijn trends die zichtbaar zijn, zoals vergrijzing, gezondheidszorg voor iedereen en de noodzaak om het milieu te ontzien en om energiebronnen efficiënt te gebruiken. Om hierop in te spelen heeft Philips investeringen en overnames gedaan, om Philips tot een wereldwijd leidend merk te maken op het gebied van gezondheid en welzijn door de verdere versterking van de marktpositie in Healthcare, Lifestyle en Lighting.

Als laatste punt staat de heer *Kleisterlee* stil bij de doelstelling die in 2008 nog werd geuit om tot een verdubbeling van Ebita per aandeel in 2010 ten opzichte van 2007 te komen, mits de onderneming niet getroffen zou worden door ‘force majeure’ als jarenlange straffe economische tegenwind. Inmiddels is niet slechts sprake van tegenwind, maar van een orkaan van ongekende omvang, zo stelt de heer *Kleisterlee*. Daarbij vraagt de heer *Kleisterlee* aan de aandeelhouders om het vertrouwen in de veerkracht en toekomstperspectieven van Philips te delen. Ondanks dat Philips nog geen perfecte onderneming is, is het wel een onderneming met een sterke balans en goede liquiditeit, met een portfolio van sterke activiteiten die alleen maar meer relevant zijn geworden voor de wereld van morgen. Daarbij beschikt de onderneming over een sterk merk en leidende marktposities, vooral ook in opkomende markten en over een hooggemotiveerd team van leiding en medewerkers. Al met al concludeert de heer *Kleisterlee* dat dit geen slechte uitgangspositie is om de komende crisisperiode goed te doorstaan en er, zo mogelijk, sterker uit te komen.

De *voorzitter* dankt de heer *Kleisterlee* voor zijn toespraak. Hij verzoekt de aandeelhouders de discussies zo kort en bondig mogelijk te houden en alle vragen bij het aan de orde zijnde agendapunt in één keer te stellen. Vervolgens merkt hij op dat het ook dit jaar mogelijk was om voorafgaand aan de vergadering vragen te stellen en dat de vergadering wederom gewebcast wordt. De registratiedatum voor deze vergadering werd vastgesteld op 5 maart 2009.

Na een korte uitleg van de werking van de elektronische stemprocedure geeft de *voorzitter* het woord aan de notaris voor het doen van de formeel noodzakelijke constatering.

De *notaris* constateert dat, bij aanvang van de vergadering, aanwezig of vertegenwoordigd was een gezamenlijk kapitaal van 65.544.609 euro, tezamen recht gevende op 327.723.047 stemmen.

Voorts constateert hij dat de wettelijke en statutaire eisen met betrekking tot het bijeenroepen, het houden en het bijwonen van de algemene vergadering van aandeelhouders van de vennootschap in acht zijn genomen en dat de benodigde bescheiden, waaronder in het bijzonder begrepen de opgemaakte jaarrekening en het jaarverslag met bijbehorende bescheiden, de bindende voordrachten voor benoeming tot lid van de raad van bestuur en raad van commissarissen, op de voorgeschreven wijze ter inzage hebben gelegen ten kantore van de vennootschap, alwaar eenieder daarvan kennis heeft kunnen nemen zodat de vergadering wettig bijeen is geroepen en bevoegd is rechtsgeldig te besluiten over alle in de agenda vermelde onderwerpen.

Volgens mededeling van de voorzitter hebben de raad van bestuur en de raad van commissarissen van Koninklijke Philips Electronics N.V. geen voorstellen bereikt van de zijde van de aandeelhouders, als bedoeld in artikel 25, lid 3 van de statuten van de vennootschap tot plaatsing op de agenda van andere onderwerpen.

De *voorzitter* dankt de notaris voor zijn mededelingen.

2. Jaarrekening en jaarverslag over 2008, uitkering aan aandeelhouders en decharge bestuurders

De *voorzitter* stelt onder agendapunt 2 aan de orde de vaststelling van de jaarrekening over 2008, het reserverings- en dividendbeleid van de vennootschap, het voorstel tot het doen van een uitkering van 0.70 euro per gewoon aandeel ten laste van de winstreserve en de decharge van de leden van de raad van bestuur en raad van commissarissen. In het Annual Report 2008 zijn dit jaar voor het eerst de financiële verslaglegging en de rapportage over Sustainability in één boek opgenomen en is de jaarrekening over 2008 voor de laatste maal ook volgens US GAAP opgesteld. Vanaf 2009 zal de financiële verslaglegging alleen op basis van IFRS worden opgesteld. Gelet op het verslaggevingsproces dat steeds complexer en kostbaarder is geworden, wordt in het kader van vereenvoudiging en kostenbesparing opgemerkt dat heroverwogen wordt of Philips het relatief kostbare en weinig opgevraagde Nederlandstalige Jaaroverzicht moet willen blijven publiceren naast het Annual Report. In lijn met de Nederlandse Corporate Governance Code en de wet is namens Philips' externe accountant KPMG de heer Soeting aanwezig voor het beantwoorden van vragen die betrekking hebben op de accountantsverklaring en de wijze waarop de accountantscontrole is verricht. Eveneens conform de Nederlandse Corporate Governance Code is ook dit jaar een toelichting bij het reserverings- en dividendbeleid en het concrete voorstel tot uitkering van 0.70 euro per gewoon aandeel ten laste van de winstreserve separaat geagendeerd.

De *voorzitter* vraagt de heer Sivignon (CFO) om een toelichting te geven op het reserverings- en dividendbeleid en het dividendvoorstel.

De heer *Sivignon* meldt dat het dividendbeleid van Philips twee belangrijke aspecten kent. Ten eerste wordt gestreefd naar een dividendbetaling van 40-50% van het doorlopende nettoresultaat en ten tweede is er het streven om het dividend op een duurzame manier te laten groeien. Dit laatste was uitermate belangrijk van 2000 tot 2003, in welke periode Philips een consistente uitbetaling aan de aandeelhouders wist te handhaven. Na 2003 werd het dividend gestaag verhoogd met als resultaat een bijna verdubbeling van het dividend van 36 tot 70 cent per aandeel.

De heer *Sivignon* stelt vervolgens de voorgenomen uitkering over 2008 aan de orde. Gedurende de laatste 14 jaar is het dividend consistent verhoogd of gehandhaafd. Ondanks het negatieve netto inkomen in 2008, wordt een uitkering van 70 eurocent per gewoon aandeel voorgesteld ten laste van de winstreserve. Deze uitkering is gelijk aan het dividend per aandeel dat vorig jaar werd uitbetaald en dit is in lijn met de doelstelling om het dividend op een duurzame manier te laten groeien.

De *voorzitter* neemt het woord over en staat stil bij de bij agendapunt 2 vooraf binnengekomen schriftelijke vragen, voor zover deze niet al in de toespraak van de president of de toelichting van de heer Sivignon aan de orde kwamen. Hij vraagt de heer *Kleisterlee* om deze vragen te beantwoorden.

De heer *Kleisterlee* geeft aan dat een aantal vragen is binnengekomen, waarvan hij er al enkele in zijn toespraak heeft beantwoord. Onder meer werd gevraagd naar de genomen maatregelen op het moment dat duidelijk werd dat de economie terug ging lopen. De heer *Kleisterlee* legt hierover uit dat een reeks maatregelen, die genoemd zijn in de toespraak, is voorgesteld en dat deze uitgebreid met de raad van commissarissen zijn besproken, die de maatregelen volledig gesteund.

Voorts bevestigt de heer *Kleisterlee* dat de activa in de Verenigde Staten zijn toegenomen tot ruim 14,3 miljard euro. Dit is voor een groot deel te danken aan de acquisitie van Respirationics maar ook de acquisitie van Gentyle heeft hieraan bijgedragen.

Voor de Managementagenda 2008-2010 zal dit betekenen dat deze acquisities bijdragen aan de strategie om wereldwijd leiderschapsposities te verwerven in de markten voor Healthcare, Lifestyle en Lighting. De overname van Resperionics is daarbij specifiek gericht op de markt voor home healthcare solutions, een belangrijk onderdeel van Philips' strategie.

Ten aanzien van de vraag hoeveel mensen er in 2010 bij Philips zullen werken, antwoordt de heer *Kleisterlee* dat dit nu niet gezegd kan worden. Eind 2008 werkten er ruim 120.000 mensen. Hoeveel medewerkers Philips in 2010 zal hebben hangt af van allerlei factoren, waaronder de economische ontwikkelingen en de ontwikkelingen binnen Philips.

Ten slotte geeft de heer *Kleisterlee* aan dat het lastig is te antwoorden onder welke voorwaarden het aandeleninkoopprogramma zal worden hervat. Op korte termijn is dit niet aan de orde en op langere termijn zal dit van allerlei factoren afhangen, zoals de balans en de kaspositie, die op dat moment in onderlinge samenhang moeten worden beschouwd.

Na de beantwoording van de schriftelijke vragen, geeft de heer *Kleisterlee* het woord terug aan de voorzitter.

De *voorzitter* vraagt wie van de aanwezigen het woord wil voeren over de onderwerpen die in agendapunt 2 zijn genoemd en wie een vraag wil stellen over de toespraak door de heer *Kleisterlee*.

De heer *Anink* merkt op dat Philips in 2008 verlies heeft gemaakt en dat hij om die reden een specifiekere toelichting verwacht had op de maatregelen die in 2008 zijn genomen naar aanleiding van de geconstateerde economische teruggang. De heer *Anink* meent te hebben begrepen dat eerst in 2009 maatregelen zijn genomen, terwijl eind 2008 al bij twee van de drie sectoren signalen van teruggang zichtbaar waren. Voorts zou de heer *Anink* graag zien dat de doelstellingen in de Managementagenda gekwantificeerd worden en verneemt hij graag wat de impact van de grote overnames in de Verenigde Staten op de Managementagenda is.

De heer *Kleisterlee* antwoordt dat al in 2008 maatregelen ter waarde van EUR 520 miljoen zijn genomen. In het vierde kwartaal van 2008 alleen is er al EUR 346 miljoen uitgegeven aan herstructureringsmaatregelen, zoals ook aan het einde van het derde kwartaal werd aangekondigd. De heer *Kleisterlee* stelt dat daaruit blijkt dat acties derhalve veel eerder dan januari 2009 in gang gezet zijn, omdat al voorzien werd dat vraaguitval voor de sectoren zou kunnen intreden.

De heer *Slagter* spreekt namens de VEB en zou graag het Nederlandstalige jaarverslag willen handhaven, hoewel hij erkent dat Philips sterk op haar uitgaven moet letten.

De *voorzitter* merkt op dat het jaarverslag relatief kostbaar is maar dat hij begrijpt dat de Nederlandse aandeelhouders veel waarde hechten aan het Nederlandse jaarverslag.

De heer *Slagter* geeft aan dat hij namens de VEB een drietal vragen wil stellen. Ter inleiding merkt de heer *Slagter* op dat de desinvestering van onder meer de chipdivisie en mobiele telefonie duidelijk meer focus heeft gebracht. Volgens de heer *Slagter* kan Philips hier een verder vervolg aan geven, hoewel hij meent te begrijpen dat de Managementagenda er nu van uit gaat dat er een uitgebalanceerd portfolio is. De heer *Slagter* stelt echter vraagtekens bij de waarde van de samenstelling van drie uiteenlopende sectoren en hij geeft in overweging om onder betere marktomstandigheden na te denken over het al dan niet bij elkaar passen van het cyclische Consumer Lifestyle, bij het sterk groeiende Healthcare, en het als vanouds opererende Lighting met lage groei en redelijke

winstbijdrage. Specifiek benoemt de heer Slagter de televisieactiviteiten als het minst passend bij een focus op gezondheid en welzijn.

De heer *Slagter* vraagt of Philips niet meer focus nodig heeft dan vandaag de dag het geval is, en zo niet, waarom niet. Voorts vraagt de heer *Slagter* te antwoorden op de vraag of Consumer Lifestyle over vijf jaar nog steeds een kernactiviteit van Philips is en of het dat zou moeten zijn. Vervolgens vraagt de heer *Slagter* naar de gestelde bijdrage aan de omzet en winst van Philips door de overgenomen bedrijven Genlyte en Respirationics, waarover geen gesegmenteerde financiële informatie in het jaarverslag is vermeld. De heer *Slagter* vraagt of deze onderdelen de geprognosticeerde voordelen en rentabiliteiten hebben gehaald over het afgelopen jaar en hoe Philips kijkt naar de langjarige rentabiliteit van deze acquisities, aangezien deze zijn gekocht op de top van de markt.

Tot slot merkt de heer *Slagter* ten aanzien van de risicoparagraaf op, dat deze weliswaar uitvoerig is maar niet diep ingaat op bijvoorbeeld de top drie risico's die momenteel specifiek op Philips van toepassing zijn.

De heer *Kleisterlee* antwoordt dat Philips met de sectoren Healthcare, Consumer Lifestyle en Lighting in grote lijnen is waar het zou moeten zijn. Vanuit strategisch oogpunt, beschikt de onderneming over een set kaarten die op de beste wijze gespeeld zijn om de meeste waarde te genereren. Philips beschikte enkele jaren geleden over een set kaarten die bestond uit een verticaal geïntegreerde consumentenelektronica-activiteit met daaraan gekoppeld een gezondheidsactiviteit, een huishoudelijke apparaten activiteit en een verlichtingactiviteit. Philips heeft ervoor gekozen eerst de verticale integratie in de consumentenelektronica de deur uit te doen en vervolgens components, semiconductors en consumentenelektronica verticaal te desintegreren. Dit omvat een keuze voor outsourcing, omdat het duidelijk is dat upstream en downstream heel andere speelvelden zijn.

Ten aanzien van de activiteiten die Philips sindsdien in portefeuille heeft, is home healthcare duidelijk één van de gebieden waar voor Philips goede kansen liggen. Wereldwijd worden mensen steeds ouder en is er een toename in het aantal chronisch zieken waar te nemen. Omdat zorg vanuit ziekenhuis- of verpleeghuisbedden niet altijd mogelijk is, wordt de thuissituatie in toenemende mate belangrijk. Kenmerkend is dat ieder ziektebeeld een gezondheidszorgcyclus heeft, die bijna altijd thuis begint en ook thuis weer ophoudt. Aangezien Philips een sterk consumentenmerk is en sterk aanwezig is in de professionele gezondheidszorg, geeft dit Philips de mogelijkheid zich anders op te stellen dan haar directe concurrenten, zoals GE en Siemens.

Philips wil de home healthcare activiteiten verbinden met de professionele healthcare activiteiten in het ziekenhuis. Daartoe is onder meer Lifeline gekocht. Ingeschat wordt dat dit een strategie is waar veel toekomst in zit en die alleen dan effectief uitgevoerd kan worden, indien de onderneming beschikt over een goed gepositioneerde Consumer Lifestyle-sector en een goed gepositioneerde Healthcare-sector die goed met elkaar kunnen en willen samenwerken. Hetzelfde geldt voor de Lighting activiteiten, waarbinnen Philips steeds meer slaagt in een combinatie van verlichting, elektronica, goed product design en marketing, dat uitmondt in producten als LivingColors en Wake-up Light. Het één is een Lighting-product en het andere is een Consumer Lifestyle-product. Ook het continuïteits-spectrum van de professionele kant naar de huiskamerkant is bij Lighting waar te nemen, net als bij Healthcare. Als zodanig speelt Consumer Lifestyle een essentiële, centrale rol in het overbrengen van een aantal competenties en sterkten dat Philips heeft in het professionele domein naar het consumentendomein en andersom. Een sprekend voorbeeld is het Ambient Experience concept, waaruit als eerste product de Ambilight televisie is voortgekomen. De tweede toepassing van dat concept is de Ambient Experience Suite in Healthcare, die bestaat uit een Ambient CAT-lab, een Ambient CT-room en een Ambient MR.

Consumer Lifestyle biedt de sectoren binnen Philips een heel sterke Philips designpoot, waar onderzocht wordt hoe de mens zijn dagelijks leven inricht, organiseert, hoe mensen willen wonen en hoe mensen willen communiceren. Al die kennis wordt

vertaald in productconcepten, die passend zijn voor situaties thuis en in het ziekenhuis. Die combinatie van vaardigheden naar de markt brengen is goed mogelijk door middel van deze portefeuille met activiteiten in Healthcare, Consumer Lifestyle en Lighting.

De heer *Kleisterlee* antwoordt vervolgens op de vraag over de bijdrage aan de omzet en winst van Philips door de overgenomen bedrijven Genlyte en Respironics. De heer *Kleisterlee* legt uit dat Philips hierover niet separaat rapporteert, want dat zou aanzetten tot het rapporteren van winst en verliesrekeningen voor iedere aparte productlijn in het jaarverslag. Wel kan gemeld worden dat zowel Genlyte als Respironics gekocht zijn conform een businessplan en dat de prestaties van de bedrijven met het plan worden vergeleken. Respironics presteerde in 2008 zowel qua omzet als qua rendement boven het plan. Genlyte presteerde qua omzet iets onder het plan, omdat Genlyte in het vierde kwartaal al de teruggang in de Amerikaanse bouwsector begon te voelen, maar de winstgevendheid van Genlyte was boven dat plan. Rekening houdend met een verdere teruggang in de Amerikaanse bouwsector in 2009, zal Genlyte dit jaar de beoogde omzet en waarschijnlijk ook het rendement niet halen. Respironics begeeft zich in een markt die minder gevoelig is en waar nog steeds goede groeiperspectieven zijn, waardoor er een redelijk vertrouwen bestaat dat Respironics in 2009 volgens het businessplan zal presteren.

Tot slot legt de heer *Kleisterlee* uit dat de risicoparagraaf zorgvuldig en uitgebreid is opgesteld. Het grootste risico dat Philips op korte termijn ziet is de onzekerheid in de markt en het gebrek aan zichtbaarheid hoe de markt zich zal ontwikkelen. Door Philips is heel veel werk gestoken in het creëren en het gebruiken van meer vooruitkijkende parameters. Dergelijke parameters kijken ver voorbij de directe klant, soms ook naar de klant van de klant, maar meer nog naar wat de vraag drijft in die eindmarkten. Het kredietrisico, wat dat in grote mate aan zowel de leveranciers- als aan de klantkant aanwezig is, vormt een ander groot risico voor Philips in 2009.

De heer *Slagter* merkt op dat hij de uitleg over de strategie en beoogde synergie tussen de sectoren volgt maar dat de bewijslast hiervan bij Philips ligt. Philips heeft volgens de heer *Slagter* tot nu toe weinig kunnen laten zien hoe de strategie de mensen raakt.

De heer *Verwer* begrijpt dat voor LCD-panelen is overgestapt op een nieuwe dual-sourcing supplier strategie. De heer *Verwer* wil graag weten of dat besluit is genomen naar aanleiding van het verlies van zeggenschap in LG Display. Voorts vraagt hij wat Philips zal doen met de dividendbetaling indien de verslechterde economische situatie de komende twee tot drie jaar aanhoudt. Tot slot stelt de heer *Verwer* dat hij het verzoek van de heer *Slagter* ondersteunt om het Nederlandstalig jaarverslag te handhaven. Mocht echter besloten worden dit verslag af te schaffen, dan raadt hij aan een woordenlijst op te nemen met de Nederlandse vertaling van Engelse termen ten behoeve van de Nederlandse aandeelhouders.

De *voorzitter* vindt dit laatste een goed idee en verzoekt de heer *Kleisterlee* de eerste twee vragen te beantwoorden.

De heer *Kleisterlee* antwoordt dat Philips op een zeker moment heeft besloten dat het niet noodzakelijk was om over een eigen LCD-panelenactiviteit te beschikken om zo een goede televisie activiteit te hebben. Philips heeft toen met zijn partner besloten om de joint-venture die al bestond naar de beurs te brengen en vervolgens heeft Philips het aandeel hierin geleidelijk verminderd. De heer *Kleisterlee* legt uit dat in voorgaande perioden ook het dividend werd gehandhaafd, ook in de periode 2001-2003 toen het niet zo goed ging. De situatie is nu ernstiger dan toen en het al dan niet handhaven van het dividend hangt af van de toekomstige ontwikkelingen. De insteek is: het voeren van een consistent dividendbeleid, wat leidt tot gelijkblijvend of stijgend dividend, een en ander conform de toelichting van de heer *Sivignon*.

De heer *Van der Helm* spreekt namens VBDO, de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling. De VBDO is positief over Philips dat zich profileert als duurzaam bedrijf en dat duurzaamheid ook ziet als een mogelijkheid om waarde te creëren. Hierbinnen past volgens de heer *Van der Helm* ook het geïntegreerde verslag. Wel zijn er een aantal punten die aangescherpt zouden mogen worden.

In concreto verzoekt de heer *Van der Helm* het EcoVision 4-programma aan te scherpen ten aanzien van de doelstellingen op het gebied van diversiteit en integratie, betrokkenheid, gezondheid en veiligheid en prestaties van, en communicatie met toeleveranciers. Hij vraagt of er harde gekwantificeerde doelstellingen worden gehanteerd gekoppeld aan een tijdschema.

Voorts merkt de heer *Van der Helm* op dat het verslag van de raad van commissarissen vrijwel niet refereert aan duurzaamheid. In dit kader verzoekt de heer *Van der Helm* om toe te lichten wat de betrokkenheid van de commissarissen is bij duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemerschap. Zijn verzoek is om daar volgend jaar meer aandacht aan te besteden.

Vervolgens benoemt de heer *Van der Helm* een drietal thema's die de VBDO wil aankaarten: remuneratie, sociaal beleid en verantwoord omgaan met energie. Het punt aangaande remuneratie zal genoemd worden bij agendapunt 5. Ten aanzien van het sociale beleid is er samen met SOMO, de Stichting Onderzoek Multinationale Ondernemingen, onderzoek gedaan naar mogelijke misstanden. Bij de Chinese toeleverancier Flextronics, maker van onderdelen van LCD's, werden arbeidsomstandigheden aangetroffen die niet passen bij de Philips gedragscode en met algemeen aanvaarde arbeidsrechtenstandaarden.

De heer *Van der Helm* wil weten hoe Philips zorgdraagt voor de arbeidsrechten in productielanden en of Philips bereid is om Flextronics aan te spreken om deze zaak op te lossen, want blijkbaar bestaan er verschillende inzichten. Ten derde, stelt de heer *Van der Helm* dat de doelstelling ten aanzien van een vermindering van het energieverbruik met 25% erg ambitieus is. Graag verneemt hij wanneer beoogd is de vermindering te realiseren, hoe dit percentage gerelateerd is aan de omzet van Philips en of ook energiebesparing beoogd is in de keten van toeleveranciers. Immers, zo stelt de heer *Van der Helm*, indien uitbesteding plaatsvindt, wordt de energiebelasting doorgeschoven naar de toeleveranciers.

De heer *Van der Helm* verwijst naar een onderzoek naar de omzetgerelateerde schadelijke uitstoot binnen de Consumer Electronics industrie. Des te groter een onderneming is, des te meer schadelijke uitstoot mag geproduceerd worden, zo vat de heer *Van der Helm* samen. Philips werd in dat onderzoek als tiende vermeld op een lijst van negentien bedrijven. Wat doet Philips om deze score te verbeteren? Tot slot stelt de heer *Van der Helm* dat Philips belangrijke stappen heeft gezet inzake recycling van afval en dat hij benieuwd is wanneer de resultaten van de pilotprojecten zijn te verwachten, evenals een mogelijk verdere uitrol.

De *voorzitter* bevestigt dat het onderwerp duurzaamheid leeft binnen de raad van commissarissen. Voorbeelden zijn besproken thema's als goed werkgeverschap, klanttevredenheid en werknemerstevredenheid. Uiteraard kan dit beter en wordt de opmerking ter harte genomen om in het verslag van de raad van commissarissen volgend jaar meer aandacht aan duurzaamheid te geven.

De heer *Kleisterlee* geeft antwoord op de vragen over sociaal beleid en over verantwoorde omgang met energie. Ten aanzien van het onderzoek door SOMO stelt hij dat indien Philips ontdekt of verneemt dat misstanden plaatsvinden, de betreffende leverancier gevraagd wordt zich te verantwoorden volgens Philips' leverancierscode en dat bij discrepantie tussen de code en het gerapporteerde een gesprek wordt aangegaan met de betrokkenen. Uiteraard beschikt Philips niet over een eigen politiebrigade die voortdurend

toeziet op het werk bij toeleveranciers. Wel worden steekproeven gedaan en houdt men rapportages door derden in de gaten.

Wat betreft de energiedoelstelling bevestigt de heer *Kleisterlee* dat het de doelstelling is om in 2012 25% minder uit te stoten, gecorrigeerd voor toe- en afname van productie. Dit kan bereikt worden door zuinige verlichting te installeren, door processen minder energie-intensief te maken en ook het productaanbod wordt energiezuiniger. Met betrekking tot toeleveranciers kijkt Philips uiteraard mee naar de hele kostenengineering en naar energie-intensieve productieprocessen maar niet systematisch naar het energieverbruik van de toeleveranciers, zo schetst de heer *Kleisterlee*.

Over het door de heer Van der Helm aangehaalde onderzoek kan de heer *Kleisterlee* niet veel zeggen, omdat hij dit onderzoek niet kent. Hij vraagt zich af of de vergelijking klopt, omdat Philips niet slechts een onderneming is die actief is op het gebied van consumentenelektronica.

Ten aanzien van de resultaten van de drie pilots inzake afvalverwerking vertelt de heer *Kleisterlee* dat de resultaten hiervan nog afgewacht moeten worden. Wel bestaat de bereidheid verder te gaan dan de pilots, waarbij de heer *Kleisterlee* een voorbeeld noemt uit de Filippijnen waar spaarlampen worden verkocht, onder voorwaarde dat de leverancier een recyclingbeleid heeft.

De heer *Breen* spreekt namens Robeco, Syntrus Achmea Vermogensbeheer, Stichting Spoorwegpensioenfonds, Stichting Pensioenfonds Openbaar Vervoer en Stichting Pensioenfonds Grafische Bedrijven. De heer *Breen* stelt vast dat Philips evenals verschillende andere bedrijven de consequenties van het huidige economische klimaat heeft ondervonden maar dat Philips zich relatief redelijk goed staande heeft weten te houden dankzij de in het verleden bewust gekozen scherpere focus op lagere kapitaalintensiteit. Desalniettemin staat Philips volgens de heer *Breen* nog voor een aantal tactische keuzes en uitdagingen. In dit kader heeft de heer *Breen* drie vragen.

Ten eerste is de heer *Breen* benieuwd of Philips zich op de middellange tot langere termijn wil positioneren op de markt voor televisie en zo ja, hoe Philips dit wil doen. Ten tweede is de heer *Breen* benieuwd te vernemen welke verwachtingen Philips heeft voor 2009 en dan met name voor de sector Healthcare. Ten derde vraagt de heer *Breen* hoe Philips verder wil en kan gaan met de verdere afbouw van het werkkapitaal, waarbij hij specifiek doelt op hoe ver men kan gaan, wanneer men verwacht de doelen bereikt te hebben en via welke gebieden men dit verwacht de komende periode te realiseren.

De heer *Breen* onderschrijft het streven van Philips om het werkkapitaal te verlagen maar wijst ook op mogelijk onbekende risico's. Voorts wordt gerefereerd aan de paragraaf over risicomanagement, waarin een aantal financiële risico's uitgewerkt worden en een bescheiden aantal niet-financiële risico's. De heer *Breen* zou deze laatste graag nader uitgewerkt willen zien via bijvoorbeeld scenarioanalyses, zoals DSM dat doet. Afsluitend spreekt hij zijn waardering uit voor de integratie van het financiële en niet-financiële resultaat in één verslag.

De heer *Kleisterlee* antwoordt dat Philips er in de markt voor televisie voor heeft gekozen om waarde te willen genereren en niet om de grootste speler in alle marktsegmenten, zowel geografisch als in de diverse prijscategorieën, te willen zijn. Beoogd is om het Philips-merk via televisie daar te positioneren waar Philips rendement voor haar aandeelhouders kan verdienen. De consequentie van die doelstelling is dat Philips zich uit een aantal markten heeft teruggetrokken waar die mogelijkheden niet zichtbaar zijn, waarbij Philips dat in Amerika heeft kunnen doen op een wijze waar Philips nog steeds iets met het merk kan verdienen. In andere markten, zoals Australië en Nieuw-Zeeland, is Philips volledig uit de markt voor televisie gestapt ter vermijding van verdere verliezen.

De heer *Kleisterlee* geeft aan dat Philips de nadruk legt op differentiatie, waarbij de Ambilight range het in Europa heel goed doet maar in de Verenigde Staten helaas niet.

Philips heeft er voor gekozen om geen prijscompetitie aan te gaan met heel laag geprijsde, niet gefeaturede televisies. Philips streeft er naar daar te concurreren waar gedifferentieerd kan worden en waar design en innovatie gewaardeerd worden. Zo vertelt de heer *Kleisterlee* dat Philips onlangs weer leiderschap heeft getoond in de tv-markt door als eerste en enige een cinemascope formaat van 21:9 aan te kondigen, wat zeer goed ontvangen is door de markt. Een andere noviteit is de volledige internettelevisie, met een compleet internetaanbod, een goede beeldkwaliteit en een fantastische user interface. De heer *Kleisterlee* geeft aan dat Philips op die wijze televisie beoogt te positioneren. Voorts geeft hij aan dat een rationalisatie van de kostenstructuur is gemaakt, zowel aan de productiekant door heel selectief te zijn in de partners waarmee wordt gewerkt en daar verdere concentratie in aan te brengen, alsook aan de distributiekant door in een kleiner aantal kanalen werkzaam te zijn waardoor distributiekosten lager kunnen zijn en de effectiviteit verhoogd kan worden, van onder meer de organisatie en van reclame-uitingen. Gebleken is dat deze rationalisatie volgens plan verloopt. Zolang dit het geval is, vormt televisie integraal onderdeel van Philips' aanwezigheid in een groot aantal, voor Philips belangrijke markten. Door de componenten bij partners goed onder te brengen slaagt Philips er in toegang tot kosteneffectieve componenten te verkrijgen en om gedifferentieerde producten te maken dankzij Philips' marketing- en designkennis.

De heer *Kleisterlee* geeft aan dat hij op dit moment geen verwachtingen voor het hele jaar kan uitspreken. Wel spreekt hij over de sterke teruggang van een aantal markten, binnen welke op afzienbare termijn geen substantiële verandering valt te verwachten. Terughoudendheid moet volgens de heer *Kleisterlee* ook betracht worden ten aanzien van de healthcare markt die zich tot en met het vierde kwartaal uitstekend gehandhaafd heeft en waar spanning bestaat tussen enerzijds bezuinigingen en anderzijds stimuleringsprogramma's van overheden in diverse landen. Met die terughoudendheid in bestedingen moet Philips rekening houden en tegen die achtergrond benadrukt de heer *Kleisterlee* dat geen concrete verwachtingen voor het jaar uitgesproken kunnen worden.

De heer *Kleisterlee* geeft aan dat er ten aanzien van de afbouw van werkkapitaal scherpe doelstellingen bestaan, welke hij de heer *Sivignon* verzoekt kort toe te lichten.

De heer *Sivignon* bevestigt dat in het vierde kwartaal van 2008 al gekozen is voor de afbouw van werkkapitaal. De heer *Sivignon* geeft aan dat gekozen is nader te kijken naar de ontvangtzijde om werkkapitaal verder te verruimen maar dat tevens standaard betaalcondities met leveranciers zijn overeengekomen. Op het vlak van voorraadbeheer merkt de heer *Sivignon* op dat klanten neigen over te gaan naar een pull model, waar eerder nog een push model kon worden waargenomen. Inspelend op deze bevindingen moet Philips kunnen slagen in een vermindering van het werkkapitaal, hoewel dit momenteel erg moeilijk te kwantificeren is.

Voorts geeft de heer *Sivignon* aan dat het voor Philips van belang is te inventariseren welke klanten en leveranciers mogelijk steun nodig hebben, omdat zij uiteindelijk ook van waarde voor Philips en de aandeelhouders kunnen zijn.

Tot slot merkt de heer *Kleisterlee* op dat de risicoanalyse, die is opgenomen in het jaarverslag over 2008, de risico's in volgorde van importantie noemt en dat daarbij begonnen is met de strategische risico's. De heer *Kleisterlee* geeft aan de aanbeveling ter harte te zullen nemen.

De heer *Rennen* werkt bij de Triodos Bank en wil graag twee vragen stellen. Alvorens hier aan toe te komen merkt hij over het geïntegreerde jaarverslag op dat hierin weliswaar zowel financiële als niet-financiële doelstellingen zijn genoemd maar dat deze laatste minder vaag en ambitieuzer geformuleerd zouden mogen worden.

De eerste vraag van de heer *Rennen* ziet er op of het begrip 'groen product' helderder en ambitieuzer ingevuld kan worden. De heer *Rennen* merkt hier over op dat Philips als onderneming sterk is in innovatie, waarvan duurzaamheid een integraal

onderdeel uitmaakt. Duurzaamheid en innovatie wordt getoond in het consequent groeiende aanbod van groene producten en in de doelstelling om in 2012 dertig procent van de omzet uit groene producten te halen. Over de benaming 'groene producten' heeft de heer *Rennen* een vraag omdat hij meent dat deze kwalificatie vrij eenvoudig toegekend wordt aan de hand van niet-cumulatieve criteria op een zestal aandachtsgebieden. Hij stelt dat milieuverbetering gekwantificeerd zou moeten worden per groen product en dat het bij de ontwikkeling van een groen product niet zo zou mogen zijn dat milieuverbetering op het ene aandachtsgebied wordt gecompenseerd door teruggang op andere gebieden. De heer *Rennen* stelt dat de duurzaamheid moet worden gewaardeerd aan de hand van een vergelijking tussen het groene product in kwestie en het bestscorende alternatieve product dat verkrijgbaar is. Verder observeert de heer *Rennen* dat de levensduur van producten lijkt af te nemen, doordat met name consumentenelektronica steeds minder vaak ter reparatie wordt aangeboden.

De tweede vraag van de heer *Rennen* betreft de doelstelling ten aanzien van de vermindering van de uitstoot van broeikasgassen door de onderneming. Ten doel gesteld is een vermindering van vijftientig procent in 2012 ten opzichte van de uitstoot in 2006. De heer *Rennen* constateert dat vorderingen worden gemaakt op het gebied van inkoop van groene energie, welk percentage in 2008 verdubbelde naar zestien procent. Echter, hij is benieuwd of Philips overweegt zelf op duurzame wijze energie te produceren.

De heer *Kleisterlee* geeft aan te begrijpen dat de definitie van 'groen product' lastig is. Hij geeft aan dat binnen Philips wordt geprobeerd de producten zo goed mogelijk te definiëren, zodat er houvast bestaat of een product als 'groen product' kwalificeert. De kwalificatie dient plaats te vinden binnen de zes aandachtsgebieden en de producten worden vergeleken met ofwel eigen voorgaande producten of met producten van concurrenten. De heer *Kleisterlee* geeft aan dat dit wellicht gecombineerd zou kunnen worden maar dat het moeilijk is hier een precieze afweging tussen te maken. Standaardisering voor categorieën zou volgens de heer *Kleisterlee* kunnen werken, zoals dat bijvoorbeeld in de witgoedsector voor koelkasten gebeurd is, heel helder met een energielabel, hoewel daar echter enkel naar het energieaspect wordt gekeken en niet naar hergebruik of het gebruik van schadelijke stoffen. De heer *Kleisterlee* geeft aan dat de huidige definitie lastig is maar dat Philips voorop wil lopen mocht de definitie binnen de industrie uitkristalliseren.

Ten aanzien van de levensduur van producten vertelt de heer *Kleisterlee* dat consumenten zelf beslissen of ze hun oude producten al dan niet vervangen. De technische levensduur van een product is heel erg lang. De praktische gebruiksduur wordt enkel door de consumenten bepaald, omdat men vindt dat het product niet meer in het interieur past of niet in de mode is. De heer *Kleisterlee* geeft aan dat Philips wordt gepositioneerd als een duurzaam merk maar Philips kan de consumenten niet alleen beïnvloeden. Verder vertelt de heer *Kleisterlee* dat er geen plannen zijn voor verlenging van de technische levensduur, hoewel Philips wel andere producten voorstelt ter verlenging van levensduur. Gedacht kan daarbij worden aan voorbeelden uit de sector Lighting, die LED-verlichting aan zal bieden met een levensduur die vele malen langer is dan die van de traditionele gloeilamp. Dit betreft dan een echte 'category shift'.

Tot slot antwoordt de heer *Kleisterlee* dat er geen concrete plannen zijn om zelf energie te gaan produceren. Wel neemt Philips samen met het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking deel aan een project in Ghana, om solar-powered LED-oplossingen aan dorpingen aan te bieden.

De heer *Beijersbergen* spreekt, evenals de heer Slagter, namens de Vereniging van Effectenbezitters en heeft enkele vragen ten aanzien van de winstgevendheid en doelstellingen. De heer *Beijersbergen* refereert aan de winstwaarschuwing die in december 2008 werd gegeven en waarin impliciet de Vision 2010 doelstellingen werden losgelaten.

In het jaarverslag staan nu een aantal lange termijndoelstellingen, zoals de verdubbeling van het EBITA-resultaat, zonder dat daarbij een tijdpad wordt genoemd.

De heer *Beijersbergen* vraagt of hier een nadere toelichting op kan worden gegeven. Verder krijgt de heer *Beijersbergen* de indruk dat de zaken bij Healthcare in het eerste kwartaal slecht gaan en verzoekt concrete acties te noemen die genomen worden om de gevolgen van de teruglopende vraag zoveel mogelijk te beperken.

Tot slot verwijst de heer *Beijersbergen* naar de toespraak van de heer *Kleisterlee*, waar hij over opmerkt dat de bereikte groei in opkomende landen in 2008 zo ongeveer is stilgevallen, terwijl het bestuur wel stelt dat de doelstellingen op dat vlak behaald zijn. Hij plaatst daar een vraagteken bij.

De heer *Kleisterlee* zegt dat in december niet impliciet maar expliciet is gezegd dat de Vision 2010 doelstellingen niet te hoog gegrepen waren maar dat ze onder de gegeven economische ontwikkeling binnen het daarvoor gestelde tijdsbestek niet te realiseren zijn. Het in 2007 gepresenteerde scenario ging uit van een jaarlijkse groei van 2 à 3 procent van de wereldeconomie en met de kwaliteit van de portefeuille en marktposities van Philips zouden de doelstellingen onder normale economische omstandigheden haalbaar zijn. Onder de huidige omstandigheden valt er geen marktontwikkelingsscenario op te stellen en is het dus niet mogelijk een termijn te noemen waarbinnen de doelstellingen gehaald kunnen worden, aldus de heer *Kleisterlee*.

Vervolgens geeft de heer *Kleisterlee* aan dat het niet slecht gaat met Healthcare maar wel minder dan in het vierde kwartaal van 2008. Evenals binnen de sectoren Consumer Lifestyle en Lighting, staan uitgaven en bestedingen onder druk als de markt geen groei laat zien en zullen volgens de heer *Kleisterlee* omvangrijke maatregelen moeten worden genomen om productiviteitsverbetering te realiseren. De maatregelen die binnen Consumer Lifestyle en Lighting zijn genomen leveren naar verwachting hun eerst zichtbare resultaten op in het tweede kwartaal van 2009. Indien een stabilisering uitblijft en verdere verslechtering optreedt, zullen additionele maatregelen worden genomen. Dat betekent dat Philips er op voorbereid is dat dit jaar wellicht additionele kostenreductieplannen gemaakt moeten worden. De heer *Kleisterlee* legt uit dat met name in de zogenaamde discretionary spending zoals reiskosten, wordt gesneden. De uitgaven voor R&D en marketing blijven vooralsnog op peil.

Tot slot antwoordt de heer *Kleisterlee* dat tot en met het derde kwartaal van 2008 twee tot drie keer de GDP groei in de opkomende markten werd gezien. De opkomende markten die voor Philips belangrijk zijn, zijn de zogenaamde BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China), van welke de Russische markt in het vierde kwartaal instortte en de China markt sterk terugliep. Dit heeft uiteraard zijn weerslag op de GDP-groei in deze landen. Ondanks deze ontwikkeling van de markten heeft Philips relatief gezien zijn positie in opkomende markten verbeterd, aldus de heer *Kleisterlee*. Healthcare liet een groei van twaalf procent, Lighting een groei van acht procent en Consumer Lifestyle een goede groei in met name het Domestic Appliances & Personal Care segment. De raad van commissarissen heeft eveneens geconcludeerd dat Philips' positie in opkomende markten is verbeterd, mede door enkele overnames in Healthcare, die de aanwezigheid van Philips in het lagere segment van de gezondheidszorg hebben versterkt.

De heer *Spanjer* vraagt of Philips overweegt een belang te nemen in de in Eindhoven gevestigde LED lampen firma Lemnis Lighting, danwel een licentie te nemen op hun LED-technologie. Voorts vraagt de heer *Spanjer* of de in januari voorgestelde cinemascope televisie kan voldoen aan de steeds strenger wordende EU regels ten aanzien van energieverbruik.

De heer *Kleisterlee* geeft aan dat hij Lemnis Lighting op zichzelf een interessante onderneming vindt, die op een aantal punten vernieuwend bezig is met LED technologie. Philips beschikt daarentegen zelf over hoogwaardige LED technologie alsook LED

lampen en daarmee hebben Philips en Lemnis elkaar niet zo veel te bieden. Verder biedt Philips een uitgebreider assortiment LED verlichting aan, zoals de LivingColors en een hele reeks armaturen. Ook is een toenemende reeks professionele LED-producten beschikbaar; producten die Lemnis momenteel niet aanbiedt.

Ten aanzien van de vraag over de cinemascope televisie stelt de heer *Kleisterlee* dat Philips geen probleem heeft te voldoen aan de normen vanuit Brussel met betrekking tot de energie-eisen voor televisies. Philips televisies voldoen uiteraard aan de toepasselijke regelgeving en verbruiken doorgaans veel minder energie dan de vereisten voorschrijven.

De heer *Van der Helm* van VBDO refereert aan zijn eerdere vraag en verzoekt om de concrete doelstellingen voor een aantal key performance indicatoren (KPI's), zoals diversiteit en integratie, betrokkenheid, gezondheid en veiligheid en prestaties van en communicatie met leveranciers te noemen, of op de Philips website te vermelden.

De heer *Kleisterlee* vindt het een goed idee om dit op de website aan te geven voor zover dit nog niet is gebeurd. De heer *Kleisterlee* ziet de vraag van de heer van der Helm tevens als een aansporing om te bestuderen of de wijze van publicatie op de website beter en scherper kan.

De heer *Desmet* merkt op dat hij in de toespraak van de heer *Kleisterlee* een buitengewoon menselijk ding heeft gemist en dat betreft het aanzienlijke aandeelhoudersverlies. Hij geeft aan dat de heer *Kleisterlee* schijnbaar niet geleden lijkt te hebben, net als de raad van bestuur en de raad van commissarissen. De heer *Desmet* merkt op dat hij het als buitengewoon schrijnend ervaart dat in de vergadering van aandeelhouders aan de ene kant van de zaal een miljoenenverlies wordt gevoeld, terwijl de andere kant geen pijn lijkt te voelen maar wel voortdurend over soberheid spreekt. De heer *Desmet* stelt dat men samen een onderneming heeft en dat men dan gezamenlijk een stuk van de pijn moet dragen, wat niet het geval lijkt met het oog op agendapunt 5. Tot slot verwijst de heer *Desmet* naar de oproep van de Minister van Financiën om matigheid te betrachten.

De *voorzitter* werpt tegen dat de goede verstaander gedurende de vergadering heeft begrepen dat ook de raad van bestuur inlevert.

De heer *Van Schalkwijk* vraagt of Philips te maken heeft met sterke en betrouwbare huisbankiers. Voorts wil hij graag weten of de onderneming zich heeft ingedeekt mocht een bank omvallen, en wat er gebeurd bij forse valutaschommelingen. Tot slot ziet ook de heer *Van Schalkwijk* graag dat het Nederlandse jaarverslag blijft bestaan.

De heer *Sivignon* legt uit dat de onderneming heeft besloten om zoveel mogelijk cash naar de Nederlandse holding te halen. Dit geld is ondergebracht bij een beperkt aantal financiële instellingen met een triple-A status en is geïnvesteerd in veilige instrumenten. Verder legt de heer *Sivignon* uit dat het belangrijk is dat Philips steeds toegang heeft tot liquide middelen via de kredietfaciliteiten die Philips heeft afgesloten voor het geval geld nodig is. Door kredietfaciliteiten met meerdere banken te sluiten is het risico beperkt dat een bank geen krediet kan verlenen zoals toegezegd. Ten aanzien van valutarisico's en renteversillen legt de heer *Sivignon* uit dat dit soort risico's al sinds ver voor de recente economische crisis binnen Philips op gebruikelijke wijze worden ge-hedged.

De heer *Dirkse* vraagt waar de grafiek van de peer group die de heer *Kleisterlee* tijdens zijn toespraak toonde gevonden kan worden. In deze grafiek constateert hij een verandering ten opzichte van het voorgaande jaar.

De heer *Kleisterlee* verwijst naar de website waar de grafiek van de peer group is gepubliceerd. De peer group is in 2007 opnieuw vastgesteld door de aandeelhoudersvergadering in verband met de verkoop van de semiconductor divisie. Tegenwoordig wordt Philips geschaard in de categorie diversified industrials en wordt die groep als referentie gehanteerd.

De *voorzitter* stelt voor met dit antwoord de discussie af te ronden en over te gaan tot stemming over de afzonderlijke agendapunten onder agendapunt 2.

Na een korte uitleg over het stelsysteem vervolgt de *voorzitter* met de stemprocedure voor stempunt 2a: vaststelling van de jaarrekening over 2008. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,720,597 |
| Voor: | 99,4% |
| Tegen: | 0,0% |
| Onthoudingen: | 0,6% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor stempunt 2c: het voorstel om 70 eurocent per gewoon aandeel uit te keren ten laste van de winstreserve. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,723,047 |
| Voor: | 99,7% |
| Tegen: | 0,0% |
| Onthoudingen: | 0,3% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor stempunt 2d: decharge van de leden van de raad van bestuur. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,721,967 |
| Voor: | 98,4% |
| Tegen: | 0,5% |
| Onthoudingen: | 1,1% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor stempunt 2e: decharge van de leden van de raad van commissarissen. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,721,267 |
| Voor: | 98,4% |
| Tegen: | 0,4% |
| Onthoudingen: | 1,2% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

Na de stemming over de agendapunten 2a, 2c, 2d en 2e constateert de *voorzitter* dat de algemene vergadering van aandeelhouders heeft besloten conform de voorstellen, betreffende de vaststelling van de jaarrekening over 2008, de uitkering van 70 eurocent per gewoon aandeel, alsmede tot decharge van de leden van de raad van bestuur en de raad van commissarissen.

3. Samenstelling raad van bestuur

De *voorzitter* gaat over tot het volgende agendapunt: de samenstelling van de raad van bestuur. Zoals gebruikelijk worden bij de benoemingsduur van leden van de raad van bestuur de aanbevelingen van de Nederlandse Corporate Governance Code gevolgd. Vier jaar geleden is de heer Sivignon benoemd en dit jaar is zijn herbenoeming aan de orde. Het verheugt de raad van commissarissen dat de heer Sivignon beschikbaar is voor een tweede termijn. De *voorzitter* vertelt dat de heer Sivignon zijn taken als lid van de raad van bestuur en chief financial officer zowel intern als extern tot volle tevredenheid heeft uitgevoerd.

De *voorzitter* gaat, nadat gelegenheid geboden is vragen te stellen, over tot de stemprocedure voor stempunt 3: voorstel tot herbenoeming van de heer Sivignon als lid van de raad van bestuur van de vennootschap met ingang van 1 april 2009. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende uitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,722,097 |
| Voor: | 99,3% |
| Tegen: | 0,0% |
| Onthoudingen: | 0,7% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

Na de stemming over agendapunten 3 feliciteert de *voorzitter* de heer Sivignon met zijn herbenoeming.

4. Samenstelling raad van commissarissen

De *voorzitter* vervolgt met het agendapunt aangaande de samenstelling van de raad van commissarissen. Gelet op het terugtreden van de heren De Kleuver en Schweitzer in 2008 en de wens van de heer Wong om aan het eind van deze vergadering af te treden, stelt de raad van commissarissen voor om drie vacatures te vervullen, waardoor de raad in die samenstelling uit tien leden zal bestaan. In overeenstemming met de statuten van de vennootschap heeft de raad van commissarissen hiertoe bindende voordrachten opgemaakt.

De *voorzitter* licht toe dat de heer Schiro wordt voorgedragen voor herbenoeming bij agendapunt 4a. In de agendapunten 4b en 4c worden de heer Van der Veer en mevrouw Poon voorgesteld voor benoeming. De *voorzitter* geeft aan verheugd te zijn over de beschikbaarheid van respectievelijk De heer Van der Veer en mevrouw Poon. De *voorzitter* geeft aan dat zowel mevrouw Poon als de heer Van der Veer wegens verplichtingen helaas niet bij deze vergadering aanwezig kunnen zijn.

De heer *Slagter* spreekt zijn teleurstelling uit over het feit dat beide te benoemen commissarissen niet aanwezig zijn. Hij vindt dat dit niet getuigt van respect voor de aandeelhouders.

De *voorzitter* licht toe dat het met de betrokkenen is besproken. Ondanks hun afwezigheid op de vergadering zullen zij zich ten volle voor hun taak inzetten, zo stelt de *voorzitter*. Verder voegt hij toe dat de heer Van der Veer weliswaar nu al benoemd wordt als commissaris maar hij deze functie aanvaardt per 1 juli 2009, omdat hij eerst dan geen verplichtingen meer heeft bij Shell.

De heer *Van der Helm* merkt namens de VBDO op dat hij het net als de heer *Slagter* jammer vindt dat beide te benoemen commissarissen niet aanwezig zijn. Ten aanzien van de benoeming van de heer Van der Veer onthoudt de VBDO zich van haar

stem, aangezien de heer *Van der Helm* stelt dat Shell onder leiding van de heer Van der Veer een steeds minder duurzame onderneming is geworden. Ten aanzien van mevrouw Poon, geeft de heer Van der Helm aan dat hij blij is met een vrouwelijk lid van de raad van commissarissen.

De *voorzitter* geeft aan dat hij ook blij is met het toetreden van een eerste vrouwelijke commissaris. Beide kandidaten hebben een grote betrokkenheid getoond bij de vennootschap in aanloop naar de voordracht van hun benoeming en dit belooft veel voor hun bijdragen in de toekomst.

De heer *Desmet* sluit zich aan bij vorige sprekers en vraagt verder naar de beloningen van de commissarissen, alsook naar de mogelijkheid om deze te wijzigen.

De *voorzitter* verwijst voor de beloningen naar het jaarverslag. Het basisbedrag bedraagt 65.000 euro voor de leden en daarnaast wordt commissiewerk extra gehonoreerd. In de beloning van de commissarissen steekt Philips gunstig af tegen de peer group en voor deze door de aandeelhouders in 2008 vastgestelde beloning zetten de commissarissen zich volledig in.

De heer *Oosterkamp* brengt in herinnering dat de heer Van der Veer de Elfstedentocht heeft geschaatst en in dat licht vraagt hij of Philips nu ook iets met de schaatssport gaat doen.

De *voorzitter* stelt te vermoeden dat dit niet zo is en hij sluit de discussie. Overgegaan wordt tot stemming over de afzonderlijke punten bij agendapunt 4.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor punt 4a: de herbenoeming van de heer Schiro. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende uitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,720,497 |
| Voor: | 97,6% |
| Tegen: | 1,2% |
| Onthoudingen: | 1,2% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor punt 4b: de benoeming van de heer Van der Veer. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende uitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,721,397 |
| Voor | 99,4% |
| Tegen: | 0,1% |
| Onthoudingen: | 0,5% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor punt 4c: de benoeming van mevrouw Poon. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende uitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,722,097 |
| Voor: | 99,5% |
| Tegen: | 0,0% |
| Onthoudingen: | 0,5% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

Na de stemming over de agendapunten 4a, 4b en 4c constateert de *voorzitter* dat de algemene vergadering van aandeelhouders heeft besloten tot herbenoeming van de heer Schiro en benoeming van de heer Van der Veer en mevrouw Poon.

5. Long-Term Incentive Plan

De *voorzitter* geeft het woord aan de heer Van Lede, voorzitter van de Remuneration Committee.

De heer *Van Lede* maakt allereerst een paar inleidende opmerkingen bij dit agendapunt en vertelt dat het remuneratiebeleid van bijna alle grotere vennootschappen erop gericht is om goede mensen voor de onderneming aan te trekken en die te behouden en dat te doen met een marktconform pakket. Dat is ook het geval bij Philips waarbij geldt dat Philips daar behoudend en ook terughoudend in optreedt. Ter illustratie geeft de heer *Van Lede* aan dat het basissalaris voor de raad van bestuur voor 2009 is bevroren, de doelstellingen voor de jaarlijkse bonus hoog liggen zoals ook blijkt uit het feit dat de gerealiseerde bonus in 2007 laag was, en de prestatiegerelateerde long term incentives, in tegenstelling tot andere ondernemingen, niet worden uitgegeven op basis van een vaste waarde (percentage van het salaris) maar op basis van een vast aantal stock opties respectievelijk restricted shares. Dit laatste resulteert in 2008 en 2009 in een sterk afgenomen waarde van het lange termijn beloningselement, zowel absoluut als in verhouding tot de markt. Daarnaast past Philips de aanbevelingen van de Commissie Frijns op het punt van de zogenoemde ultimium remedium en claw back dit jaar al toe.

Samengevat wordt het Philips beloningsbeleid gekenmerkt door de volgende elementen:

- (i) een sterke relatie met prestatie, die onder andere wordt geïllustreerd door de substantieel lagere gerealiseerde variabele inkomensbestanddelen in 2007 en 2008;
- (ii) een duidelijke koppeling tussen het belang van de aandeelhouder en het management door middel van long term incentives met de verplichting om de toegekende aandelen tenminste 5 jaar vast te houden; en
- (iii) de afwezigheid van excessieve beloningselementen, mede omdat toekenningen voor long term incentives worden bepaald op basis van vaste aantallen. Hierdoor is de waarde van de toekenningen sterk gedaald ten opzichte van vorige jaren.

De heer *Van Lede* gaat vervolgens in op de targets voor 2009 en geeft aan dat de economische ontwikkelingen dit jaar wel bijzonder moeilijk zijn te voorspellen. Desondanks heeft de raad van commissarissen voor 2009 doelstellingen vastgesteld op basis van zo goed mogelijke aannames. Maar, de raad van commissarissen zal dit jaar zijn gezond verstand en zijn discretie moeten gebruiken om te bepalen wat redelijk is.

De heer *Van Lede* licht het voorstel toe en verwijst naar de discussie die vorig jaar tijdens de aandeelhoudersvergadering daarover is gevoerd. Kort gezegd, werd in 2008 voorgesteld om de range van de TSR multiplier, die het aantal toe te kennen restricted shares bepaalt, te verruimen van 0 tot 2 en niet langer een TSR multiplier voor optierechten te hanteren omdat zonder prestatie de koers ook niet omhoog gaat en opties dan waardeloos blijven. Hoewel het eerste deel van dit voorstel positief werd ontvangen, gaf de algemene vergadering van aandeelhouders te kennen de bestaande TSR multiplier voor opties te willen behouden. Daarom wordt nu een aangepast voorstel voorgelegd met alleen een verandering van de bandbreedte van de TSR multiplier voor restricted shares. De multiplier voor optierechten blijft onveranderd: 0.8 tot 1.2. Bij aanneming van het voorstel wordt de nieuwe multiplier direct toegepast op de toekenningen van april 2009. In het licht van de recente ontwikkelingen in de wereldeconomie, geeft de heer *Van Lede* tot slot aan dat het de bedoeling is het gehele beloningsbeleid nog eens tegen het licht te houden.

De *voorzitter* vraagt wie naar aanleiding van deze toelichting het woord wil voeren.

De heer *Breen* waardeert het dat er naar de bezwaren is geluisterd. Het huidige voorstel is een stap in de goede richting maar verdere verbetering is wenselijk en mogelijk. Robeco, Syntrus Achmea Vermogensbeheer, Spoorweg Pensioenfonds en Pensioenfonds Openbaar Vervoer steunen de huidige wijziging en het voornemen van de onderneming om met een frisse blik naar het beloningsbeleid te kijken. Het Pensioenfonds Grafische Bedrijven wacht met het uitspreken van hun steun totdat het totale beloningsbeleid is verbeterd. De heer *Breen* pleit ervoor om met een frisse blik naar het totale beloningsbeleid te kijken en verzoekt de onderneming de volgende vragen te onderzoeken. Wat is de invloed van variabele beloning op het gedrag van bestuurders in zijn algemeenheid. Past een beloning in opties met een eenzijdig risico binnen het beloningsbeleid. Past het gehele beloningsbeleid nog binnen de veranderende omgeving en een veranderend Philips. Hoe verhoudt het beloningsbeleid zich tot nationale en internationale discussies over beloningen. Welke verhoudingen tussen basissalaris, korte termijn en lange termijn beloning beoogt Philips te realiseren. Welk deel van de beloning waardeert de intrinsiek gemotiveerde bestuurder het meest. Waar in het beleid komen zorg voor werknemer, klant en milieu terug: niet alleen het resultaat telt maar ook hoe het resultaat tot stand is gekomen. De mogelijk slechtere meetbaarheid van dit laatste element doet daar niets aan af. Kortom, de heer *Breen* pleit voor een nieuw beloningsbeleid waarbij de vaste basiscomponenten het belangrijkste bestanddeel vormen als waardering voor de intrinsieke motivatie en competenties van bestuurders en variabele componenten met menselijke maat, terughoudendheid en oog voor de lange termijn worden ingezet.

De heer *Van Lede* dankt de heer *Breen* voor de suggesties en verzoekt hem deze op schrift te zetten zodat die bij de verdere uitwerking en discussie betrokken kunnen worden. Juist de factor hoe het resultaat tot stand is gekomen is van groot belang. Heel dikwijls wil de raad van commissarissen discretie betrachten maar wordt dit niet in dank afgenomen door de aandeelhouders. Vertrouwen van aandeelhouders dat de raad van commissarissen zijn goede inzichten gebruikt en kritisch is als het gaat om aanpassingen zowel naar boven als naar beneden, ziet de heer *Van Lede* als winst voor het debat.

De heer *Breen* geeft de raad van commissarissen graag het vertrouwen maar dat is dan een geïnformeerd vertrouwen in die zin dat wanneer discretie wordt betracht er achteraf een scherpe verantwoording afgelegd moet worden.

De heer *Slagter* is voorstander van een variabele beloning en ziet het als een goede manier om de belangen van management en aandeelhouder op één lijn te brengen en te houden. Voorwaarde is wel dat de doelstellingen ambitieus en de criteria helder zijn en dat niet betaald wordt voor falen. Het voorliggende voorstel vindt de heer *Slagter* een stap in de goede richting maar ook weinig ambitieus. Ook als Philips op de laatste plaats van de peer group eindigt, worden nog steeds opties toegekend en daarom stemt de VEB tegen het voorstel. Daarnaast maakt de VEB bezwaar tegen het toekennen van de zogenaamde 'premium shares' die werknemers ontvangen als zij hun toegekende Philips-aandelen drie jaar lang aanhouden. Daarvoor beloond worden is onnodig want dat worden andere aandeelhouders ook niet. De heer *Slagter* ondersteunt het gebruik van een andere peergroep voor het vaststellen van het basissalaris dan voor het vaststellen van de prestaties van de onderneming. Verder vraagt De heer *Slagter* of er iets meer gezegd kan worden over de wijze waarop de raad van commissarissen de claw back bepaling in de praktijk zal uitvoeren en als daar gebruik van wordt gemaakt dat zal toelichten in komende jaarverslagen? Tot slot vraagt de heer *Slagter* of nog een korte toelichting kan worden gegeven over de targets voor 2009 en of de targets bekend gemaakt kunnen worden zodat

kan worden nagegaan of de targets uitdagend genoeg zijn en achteraf teruggerekend kan worden of de targets zijn behaald.

De heer *Van Lede* zegt verheugd te zijn dat de VEB het principe dat er twee verschillende peer groepen zijn, omarmt. De claw back bepaling is een buitengewoon ingewikkeld juridisch onderwerp. Hij wil dan ook niet vooruitlopen op de manier waarop en in welke situaties die zal worden toegepast.

De *voorzitter* geeft aan dat de bonustargets voor 2009 voor 80% bestaan uit financiële indicatoren van de onderneming en voor 20% uit team targets. De afgelopen jaren is gebleken dat de targets uitdagend te noemen zijn wat ook blijkt uit het feit dat de daadwerkelijk uitgekeerde bonussen over 2007 en 2008 laag liggen in verhouding tot de geleverde prestaties. Dat geldt ook voor dit jaar. Wat betreft het vooraf dan wel achteraf bekend maken wat exact de targets zijn, stelt de *voorzitter* dat het niet in het belang van de onderneming is om dat te doen. Uiteraard worden de targets uitdagend vastgesteld en wordt zorgvuldig nagegaan of zij zijn behaald.

Mevrouw *Van 't Groenewoudt* vertegenwoordigt PGGM en zij vindt het voorstel teleurstellend. Wat nu wordt voorgesteld is niet toereikend omdat ook bij prestaties onder de mediaan opties en restricted shares worden toegekend. Volgens PGGM zou de TSR tevens niet moeten worden gerelateerd aan prestaties behaald in de afgelopen drie jaar aangezien dat geen incentive voor de toekomst is. Ook ziet PGGM liever geen aandelenoptieregeling. Als toch gebruik wordt gemaakt van opties in combinatie met aandelen dan zouden er verschillende bandbreedtes moeten zijn tussen de opties en de aandelen. Tot slot ontbreekt het aan inzicht in het totaalplaatje: PGGM zou graag maximale verhoudingen zien tussen basissalaris, kortetermijn- en langetermijnbeloning. Ondanks de kritiek wordt ook vooruitgang geconstateerd maar desalniettemin stemt PGGM toch tegen het voorstel. PGGM verzoekt de onderneming een nieuw beloningsbeleid te ontwerpen dat helder en transparant is, rekening houdt met de door haar opgesomde bezwaren en voldoet aan het principe dat goede prestaties ook goed beloond worden. Hier rust een zware verantwoordelijkheid op de raad van commissarissen, ook bij het toepassen van discretionaire bevoegdheden, zeker gezien het huidige tijdsgewricht, aldus mevrouw *Van 't Groenewoudt*.

De *voorzitter* herhaalt dat de raad van commissarissen zich mede in het licht van de snel veranderende omstandigheden in de loop van het jaar over dit onderwerp zal buigen. Zoals u weet is Philips niet bang voorop te lopen maar als een sterk internationaal georiënteerd bedrijf dient de realiteit en internationale context goed in ogenschouw te worden genomen. Indien de uitkomst van het overleg aanleiding geeft tot materiële wijziging van het huidige beloningsbeleid dan zal dat volgend jaar hier besproken worden, respectievelijk ter goedkeuring worden voorgelegd.

De heer *Spanjer* verwijst naar pagina 64 van het jaarverslag waarin bedragen staan genoemd inzake bezoldiging van de raad van bestuur. Het verbaast hem dat over 2009 de uitkering al is bepaald zonder dat de resultaten bekend zijn.

De *voorzitter* legt uit dat het betaling van bonussen over 2008 betreft. Uitbetaling vindt plaats in 2009.

De heer *Spanjer* vraagt vervolgens wie de criteria voor de peer groep vaststelt.

De heer *Van Lede* licht toe dat de referentiegroep is samengesteld op basis van inzichten over de arbeidsmarkt en dat de raad van commissarissen zich breed heeft georiënteerd naar wat de relevante arbeidsmarkt is.

De heer *Van der Helm* die namens de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling spreekt, zou graag willen weten welke indicatoren deel uitmaken van de team targets en of deze zijn gekoppeld aan de langetermijnbeloning.

De *voorzitter* noemt een aantal targets zoals klanttevredenheid en employee engagement. De heer *Van Lede* merkt op dat de Managementagenda in het jaarverslag -die uiteraard wel verder is uitgewerkt- de basis is voor de team targets. De team targets maken weer deel uit van de jaarlijkse bonus die gerealiseerd kan worden.

De heer *Van der Helm* vervolgt met te zeggen dat volgens zijn vereniging het woord 'duurzaamheid' alles te maken heeft met langetermijnbeloning. Helaas lijkt het in veel beloningssystemen vaak primair te draaien om aandeelhouderswaarde en minder om de niet-financiële targets. De Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling betreurt dit en verzoekt Philips om in eerste instantie de variabele langetermijnbeloning en vervolgens alle variabele beloningen in een bepaalde mate mede te koppelen aan duurzame doelstellingen. Belangrijk voordeel van niet-financiële targets is dat een bedrijf daar transparanter over kan zijn en dat managers meer invloed op dergelijke targets kunnen uitoefenen dan op het creëren van aandeelhouderswaarde, aldus de heer *Van der Helm*. Tot slot wordt nog kort verwezen naar de aanbeveling voor variabele beloning van het European Forum for Corporate Governance, die aansluit bij het standpunt van de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling.

De heer *Van Lede* maakt duidelijk dat de Managementagenda, dus de team targets, eigenlijk een actieplan is voor dit jaar; dus gericht op de korte termijn. Uit allerlei discussies over dit onderwerp blijkt dat er momenteel een sterke behoefte bestaat in de Nederlandse maatschappij om bij de langetermijndoelstellingen en -honoreringen niet alleen te kijken naar de waardeontwikkeling voor aandeelhouders. Dit signaal zal de raad van commissarissen dan ook zeker betrekken in zijn discussies over dit onderwerp uiteraard rekening houdend met de internationale context waarin Philips opereert.

De heer *Rennen* spreekt namens de fondsen van Triodos Bank en vraagt of hele concrete langetermijnduurzaamheidsdoelstellingen ook onderdeel uitmaken van de managementdoelen die worden gebruikt bij het langetermijnbeloningsbeleid. Tevens zou hij graag vernemen voor welk percentage duurzaamheidsdoelstellingen onderdeel uitmaken van het langetermijnbeloningsbeleid.

De heer *Van Lede* geeft aan dat op dit moment bij het bepalen van de hoogte van een LTIP toekenning wordt gekeken naar de TSR score en de team targets en dat de team targets een breed scala aan elementen omvatten.

Volgens de heer *Slagter* geldt als uitgangspunt voor een beloningssysteem dat de raad van bestuur in lijn met de waarde die wordt toegevoegd aan de onderneming moet worden beoordeeld en beloond. Door klanten goed te bedienen, goede producten te verkopen en gemotiveerd personeel te behouden vertaalt zich dat in aandeelhouderswaarde. Dat blijft wat betreft de VEB ook de uiteindelijke meetlat waar men de onderneming aan meet. In het kader van de transparantie verzoekt de heer *Slagter* om ook de naam van de beloningsadviseur bekend te maken.

De heer *Van Lede* zegt toe alle goede ideeën mee te nemen maar er moeten afwegingen gemaakt worden, want verschillende groepen hebben zoals naar voren is gekomen, soms moeilijk verenigbare suggesties. Hij verwijst voor wat betreft de geraadpleegde beloningsadviseurs naar de heer Dierick in de zaal en geeft aan dat het

meerdere adviseurs betreft. Voorts onderstreept hij dat het de raad van commissarissen is, die verantwoordelijk is.

De heer *Frentrop* van het ABP heeft vorig jaar tegen gestemd maar zal nu voor stemmen omdat het plan beter is en Philips heeft aangegeven om met aandeelhouders te blijven praten over dit onderwerp. Er is zojuist gestemd over de herbenoeming van de heer Sivignon maar hij vindt dat niet alleen de heer Sivignon uitstekend werk heeft verricht maar de hele raad van bestuur en vindt dat dit ook wel eens gezegd mag worden.

De heer *Verwer* wil graag weten wat de consequenties voor de toekenning van aandelen en opties in april zouden zijn als het voorstel niet wordt aangenomen en wat de gevolgen waren geweest als het voorstel vorig jaar zou zijn aangenomen.

De heer *Van Lede* geeft aan dat het verschil is dat er op basis van het voorstel in 2009 minder restricted shares zullen worden toegekend dan als het voorstel zou worden afgewezen (multiplier 0,8 in plaats van 1,0).

De heer *Van den Berg* is lid van het bestuur van Philips gepensioneerden en is verheugd dat het Philips Pensioenfonds als één van de weinige fondsen de pensioenen dit jaar heeft geïndexeerd. Wat hij heeft gemist is dat bij de uitnodigingsbrief voor deze bijeenkomst geen uitleg is gegeven over LTIP.

De *voorzitter* verwijst naar de agenda waarin een uitgebreide toelichting is opgenomen over dit agendapunt.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor stempunt 5: het voorstel tot wijziging van het Long-Term Incentive Plan. Na sluiting van het stemsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,705,744 |
| Voor: | 90,6% |
| Tegen: | 2,8% |
| Onthoudingen: | 6,6% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

6. Machtiging tot (a) uitgifte van aandelen of toekenning van rechten op het verwerven daarvan en (b) het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten

De *voorzitter* stelt aan de orde het jaarlijks terugkerende voorstel om de raad van bestuur te machtigen tot (a) uitgifte van aandelen of toekenning van rechten op het verwerven daarvan en (b) het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten.

Ten eerste wordt voorgesteld om de raad van bestuur voor een periode van achttien maanden aan te wijzen als het orgaan dat bevoegd is om, met goedkeuring van de raad van commissarissen, te besluiten tot uitgifte van aandelen of toekenning van rechten daarop. Deze bevoegdheid wordt beperkt tot maximaal 10% van het geplaatste kapitaal, plus 10% van het geplaatste kapitaal in verband met of ter gelegenheid van fusies en acquisities.

Ten tweede wordt voorgesteld om de raad van bestuur te machtigen voor een periode van achttien maanden, met goedkeuring van de raad van commissarissen, het voorkeursrecht van aandeelhouders bij een uitgifte van aandelen of een toekenning van rechten daarop, als voornoemd, te beperken of uit te sluiten.

Vervolgens gaat de *voorzitter* over tot de stemprocedure voor stempunt 6a: machtiging tot uitgifte van aandelen of toekenning van rechten op het verwerven daarvan. Na sluiting van het stemsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,688,757 |
|-----------------|-------------|

| | |
|---------------|-------|
| Voor: | 97,9% |
| Tegen: | 1,8% |
| Onthoudingen: | 0,3% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

Vervolgens gaat de *voorzitter* over tot de stemprocedure voor agendapunt 6b: het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,693,094 |
| Voor: | 92,8% |
| Tegen: | 6,7% |
| Onthoudingen: | 0,5% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

Na de stemming over agendapunten 6a en 6b constateert de *voorzitter* dat de algemene vergadering van aandeelhouders heeft besloten conform de voorstellen zoals deze in de agenda en de toelichting nader is uiteengezet.

7. Machtiging van de raad van bestuur om eigen aandelen in te kopen

De *voorzitter* stelt het voorstel aan de orde om de raad van bestuur voor een periode van 18 maanden te machtigen, met goedkeuring van de raad van commissarissen, om eigen aandelen in te kopen. Voorgesteld wordt de raad van bestuur te machtigen maximaal 10% van het aantal uitstaande aandelen in te kopen met name om verplichtingen van de vennootschap onder het LTIP af te dekken. Daarnaast geeft het voorstel de raad van bestuur de mogelijkheid om aandelen in te kopen in het kader van een inkoopprogramma, waarbij aandelen worden ingekocht en vervolgens ingetrokken. In dat geval zal de vennootschap naast de voornoemde 10% een additionele 10% van het geplaatste kapitaal mogen houden. In geval van uitvoering van een inkoopprogramma zal de vennootschap dus enige tijd maximaal 20% van het geplaatste kapitaal kunnen houden.

De heer *Van Schalkwijk* vraagt of op ingekochte aandelen dividend wordt betaald en of Philips nu steeds maximaal 20% van haar aandelen kan houden.

De *voorzitter* benadrukt dat de onderneming alleen in het kader van een inkoopprogramma, waarbij aandelen worden ingekocht en vervolgens ingetrokken, op enig moment 20% van het geplaatste kapitaal kan houden. Voorts legt de *voorzitter* uit dat geen dividend op eigen aandelen wordt betaald.

De *voorzitter* gaat over tot de stemprocedure voor stempunt 7: het voorstel tot machtiging van de raad van bestuur om eigen aandelen te kopen. Na sluiting van het stelsysteem wordt de volgende stemuitslag geprojecteerd:

| | |
|-----------------|-------------|
| Totaal gestemd: | 327,689,901 |
| Voor: | 87,7% |
| Tegen: | 12% |
| Onthoudingen: | 0,3% |

Daarmee is het voorstel aangenomen.

8. Rondvraag

De heer *Desmet* merkt op dat de raad van commissarissen nadenkt over het beloningsbeleid van de raad van bestuur maar zelf geen variabele beloningscomponent

kent. De heer *Desmet* vraagt wat de raad van commissarissen er van denkt om de beloning van de commissarissen variabel te maken en te koppelen aan het dividend dat aan aandeelhouders wordt uitbetaald.

De *voorzitter* merkt op dat de Code Tabaksblat aanbeveelt dat commissarissen een vaste in plaats van variabele beloning ontvangen.

De heer *Verwer* vraagt of Philips de traditionele gloeilamp op korte termijn totaal wil uitbannen en verzoekt om een toelichting of Philips een koploper wil zijn in het staken van de verkoop van traditionele gloeilampen op de westerse markten en elders, of eerder een afwachtende positie zal kiezen.

De heer *Kleisterlee* antwoordt dat Philips nooit heeft gepleit voor een verbod op gloeilampen maar zich richt op betere verlichtingsoplossingen. Philips biedt nu al volop nieuwe en energiezuinigere oplossingen aan maar is ook een grote speler op gebied van gloeilampen. Voor sommige toepassingen zal de gloeilamp geschikter blijven en zal Philips in bepaalde markten dan ook een van de laatste kunnen zijn die de productie van gloeilampen zal staken.

Nadat de *voorzitter* op een laatste vraag geantwoord heeft dat, hoewel de koers laag is, het niet verstandig voor de vennootschap is aandelen te kopen in tijden dat op financiële middelen gelet moet worden, sluit de *voorzitter* de algemene vergadering van aandeelhouders van Koninklijke Philips Electronics om 17.30 uur. Hij dankt de aanwezigen voor hun komst en wenst een ieder een goede reis huiswaarts.