

Onderstaand de vragen zoals deze door het IEX TomTom-forum bijeen zijn vergaard. De rangschikking geeft de volgorde aan. Dus de eerste vraag wordt op grond van een stemmingsronde het belangrijkste gevonden
Het forum hoopt dat er op zoveel mogelijk van deze vragen een antwoord gegeven wordt door TomTom op de AVA van vrijdag 22 april 2016

- Is het denkbaar dat bijvoorbeeld bedrijven als een Ford, Toyota, Tesla met sensoren later zelf een HD-map kunnen creëren en de maps van TomTom een van de vele maps worden, dus niet uniek meer?
- Is het denkbaar dat TT hetzelfde pad bewandelt als HERE (grote klanten als Bosch laten deelnemen) of hebben jullie dat niet nodig en schaad het mogelijk het onafhankelijke imago?
- Begin dit jaar is de koers vrij plotseling teruggelopen van 12 euro naar 7 euro, bijna een halvering zonder directe aanleiding. Dit voedt onder een deel van uw aandeelhouders het vermoeden dat er grote strategische belangen spelen die een -voor aandeelhouders ongunstige- overname/delisting van het bedrijf aannemelijk maken. Kunt u ontkrachten dat dit het geval is?
- Based on TTI-letter: does TT considers/plans to either create more value by selling off part/ splitting of their business or more strategic partnering (3rd parties as a minority shareholder)?
- Jan Maarten de Vries zei: de HD map is essentieel component van de self driving car (sdc). Zijn jullie daar nu echt van overtuigd? En jullie klanten ook?
- Hoe is de interesse in Road DNA. Verwachten jullie dat meerdere autofabrikanten dit gaan gebruiken voor localisatie?
- Mijnheer Goddijn, wat is Uw argument om TomTom niet te verkopen of op te splitsen als dat minimaal 18 euro oplevert?
- Nu er een hype/race om de SDC ontstaat, moeten investeringen nog verder omhoog of is dat reeds ingecaluleerd? Kunnen jullie dit alleen blijven doen of met partners? Delen toekomstige klanten dan ook mee in de kosten?
- Is VW nog steeds research partner voor de maps rond autonoom rijden? Ondanks het 33% eigenaarschap van Audi in HERE. Heeft dat nog effect op de R&D samenwerking tussen TT en VW. Willen jullie alle inzichten/visies nog delen met hen?
- De voorsprong van het realtime maps werd genoemd: 33% van de kosten per km, sneller updaten en distribueren. Werd ook als basisvereiste genoemd door autofabrikanten. Heeft TomTom nog steeds een ruime voorsprong op HERE zoals vorig jaar vermeld door Dhr. Goddijn van 2 tot 3 jaar? Wat betekent deze voorsprong

concreet voor fabrikanten van zelfstandig rijdende voertuigen? Hebben ze TomTom nodig? Of is HERE een gelijkwaardig alternatief?

- Welke stappen denkt T2 te gaan ondernemen om aandeelhouderswaarde te creëren tov de echte waardering bedrijf ?
- Mobileye met een map layer als product gepresenteerd op de CES. Een PR-stunt of toekomstige concurrent? Idem voor Mobileye REM vs Road DNA
- Apple heeft haar contract met TT uitgebreid. Kennen jullie hun plannen op de automotive markt? Kunnen jullie hen daar in ondersteunen? En is er ook een kans dat ze bepaalde dingen op een bepaald moment ook zelf kunnen, zoals ooit bij Google gebeurde. Of blijft dit een groeiend partnership?
- HERE is overgenomen door het consortium van Duitse autofabrikanten, destijds is er vanuit TomTom geen commentaar gekomen omdat dit te vroeg was om op in te gaan. Helaas is er tot op dit moment nog steeds geen commentaar op deze gebeurtenis. Hoe kijkt TomTom hier naar en ook met de vraag omdat HERE andere partijen willen toelaten. Waar staat TomTom hier in?
- Waardoor denkt U dat TomTom meer waard is dan de 18 euro per aandeel die verkoop nu op zou kunnen brengen, de koers doet namelijk al 8 jaar niks en er is nog steeds totaal geen potentie voor stijging.
- Het strategische voordeel van 'onafhankelijk zijn' versus HERE dat eigendom is van 3 autofabrikanten. Is het een voordeel en hoe groot? Waar merk je dat aan, is deals maken makkelijker geworden?
- Is er geen mogelijkheid om wat duidelijker te communiceren over de toekomstplannen? En aandeelhouders waarde creëren, zoals beloofd, lukt ook nog niet zo best
- Heeft TT een verklaring voor het dubieuze koersverloop van het aandeel. Dit strookt niet met een bedrijf dat zich in een booming markt bevindt.
- TomTom leverde HD Maps aan de PSA groep om een zelfrijdende auto van Parijs naar Amsterdam te sturen. Indien HD Maps hiervoor afdoende zijn, wat is de toegevoegde waarde van RoadDNA?
- What is TT's strategy, going forward, to not only stay a technical leader in mapping, telematics, automotive but also assure more shareholder value on the short, middle and/or longer term for all shareholders?
- Does TT considers to refocus their business model and not to continue with all 4 business units, in order to be better positioned for e.g. automotive/SDC business

- Can you please inform us on the agreement in place with Apple, it's opportunities, limitations and restrictions. Is TT considered as a strategic partner or as a subcontractor
- Heeft het contract met Apple een vaste einddatum, zo ja wanneer is dat?
- Ziet TomTom kansen danwel bedreigingen bij een samensmelting tussen Telematics en Automotive? Kansen kunnen zijn: Automotive klanten die Telematics oplossingen van TT bieden (zie voorbeeld VW in NL). En bedreigingen: OEM's met eigen telematica oplossingen
- Je spreekt over grote disruptie die de auto industrie gaat doormaken en kansen daaruit voor TT. Kan je dat concreter maken? Wat kan TT er voor voordeel uithalen als tech bedrijven de boel opschudden (beetje algemene vraag, maar goed)
- Orders kunnen 'lumpy' zijn, maar wat is de trend? Verwacht TomTom dat het orderboek groeit de komende jaren (na recordjaar met 300 mio)
- Autofabrikanten die zelf kaarten maken. Beperkt zich dat nog steeds tot test gebieden? Helpt TomTom ze daarbij?
- Om te voorkomen dat TomTom niet VHS maar Video2000 wordt; ziet het bestuur de noodzaak om bij het ontwikkelen van Autonoom Rijden zelf wat Road Assistance te zoeken van één of meerdere partijen?
- Had eigenlijk verwacht dat Consumer zou groeien. Ook wel interviews gehoord waaruit doorschemerde dat TT daar op mikt. Outlook is nu neutraal (dus groei in sport is gelijk aan krimp in PND). Is er een aanleiding geweest om wat voorzichtiger te zijn met de verwachtingen voor Consumer en zo ja, welke?
- Wat is de totale 'adressable market'. Hoeveel groter kan de totale automotive content markt nog worden ten opzichte van nu? Harman zegt: "take rates gaan naar 70%". Is nu 25%. Ook het diensten aanbod neemt toe (software, incremental map updates, highly automated driving)
- Waarom geeft TomTom het negatieve sentiment omtrent het aandeel niet een positieve draai met nieuwsberichten en technologische ontwikkelingen?
- Kan kennis en hulpmiddelen over kaarten maken en machine learning / image recognition - die ooit voor interne doeleinden zijn ontwikkeld - ook vertaald worden naar een software product voor een automotive klant? Die auto moet zich ook een beeld van de omgeving kunnen vormen en wil ook die image recognition in de auto hebben.
- Nog geen UBER effect zichtbaar, gaat dat wel komen? (net zoals het bij Apple tijd kostte voor je de omzet in Licensing zag groeien)

- Wat zou het strategische voordeel voor een klant zijn om te participeren in HERE? Ik zie dat niet zo. (het is ook al een tijdje stil). Mocht dit toch gebeuren, heeft dat dan nog impact op TT?
- Blijft de PND markt trend gelijk aan zoals die was in 2015?
- Given the fact that in the coming years more and more new cars will be equipped with all kinds of road- and traffic scanning sensors, what is the risk of a competitor like HERE to gain much more 'new generation' probes for traffic services? And for mapping in general?
- Can TT continue to compete on the (middle) term with all these (more capital available) automotive / SDC competitors?
- Apart from the data TomTom gets via Apple, TomTom receives valuable 'traces' of GPS positions through connected pnd's, traffic apps, etc. Can you give us an estimate of the present number of such 'traffic probes', active for TomTom?
- Komen sensor data ruim beschikbaar of kan er een risico zijn dat OEM's die voor zichzelf houden, of alleen met specifieke partijen delen?