

STRATEGISCH PLAN VERKOOP BELANG REGIO TWENTE IN TWENTE

1 *Voorafgaande aan verkoop*

Voordat het verkoopproces wordt gestart dient het volgende te zijn geregeld:

- 1.1 herijking van het afvalleveringscontract;
- 1.2 opstelling door de directie van Twente in overleg met de OR en de vakbonden van een sociaal statuut voor het personeel van Twente;
- 1.3 disclosureletter (geeft inzicht in de lopende procedures en dossiers die van invloed zijn op de waardebeoordeling);
- 1.4 vendor due diligence m.b.t. o.a. financiën, fiscale en milieuaspecten 1) ;
- 1.5 inrichten dataroom 2)

2 *Profiel aandeelhouder*

Bij een verkoopproces is het gebruikelijk dat in een teaser (summiere verkoopprospectus) vragen worden geformuleerd waarop geïnteresseerde kandidaten een antwoord moeten geven. Op basis van deze antwoorden vindt een selectie plaats van kandidaten die tot een volgende ronde worden toegelaten. Scorefactoren zijn daarbij continuïteit, stabiliteit, werkgelegenheid, solvabiliteit, inbreng van kennis over afval en energie, milieubeleid, inbreng van kapitaal en verstrekken van garanties.

De gedachte van onderstaande vragen is om zo open mogelijk een reactie te krijgen van een eventuele koper over de plannen en ambities die zij heeft bij de overname van Twente.

- 2.1 Wat is de strategie van uw onderneming op korte termijn, middenlange termijn (3-5 jaar) en lange termijn (10 jaar)?
- 2.2 Hoe past afval en energie in uw strategie?
- 2.3 Hoe past Twente in de strategie van uw bedrijf in relatie tot afval en energie? Wat is uw kennis van de afval- en energiemarkt?
- 2.4 Wat is uw mening over het huidige milieubeleid van Twente en wat zijn uw plannen voor de toekomst in dit verband?

1) Vendor due diligence: Bij een voorgenomen verkoop is het gebruikelijk een due diligence te houden. Een dergelijk onderzoek wordt uitgevoerd door de potentiële investeerders naar de details van een investeringsobject zoals een onderzoek naar de operaties en het management en de verificatie van materiële zaken. In dit geval wordt er voor gekozen om bovendien daaraan voorafgaand zelf een onderzoek te laten uitvoeren, om eventuele aandachtspunten bij de verkoop in een vroege fase boven water te hebben en verder om daar om redenen van efficiëntie en beheersing van het proces de bieders mee te faciliteren.

2) De dataroom bevat vele documenten die voor de kandidaat-kopers van belang zijn. Deze documenten zijn gedigitaliseerd en via een webbrowser benaderbaar voor hen die daarvoor een autorisatie ontvangen. De aard van de documenten varieert van contracten en vergaderverslagen tot financiële lange termijn prognoses.

- 2.5 Hoe gaat u Twence organisatorisch en voor wat betreft haar activiteiten inpassen in uw organisatie? Betrek daarbij hoe lang u de continuïteit van het aandeelhouderschap van Twence garandeert en hoe u omgaat met de continuering van de werkgelegenheid bij en het personeelsbeleid van Twence.
Wilt u bij de beantwoording van deze vraag ingaan op zowel de middenlange termijn als de lange termijn?
- 2.6 Hoe gaat u de aankoop van de aandelen van Twence financieren en in hoeverre wenst U Twence in de financiering te betrekken?"
- 2.7 Welke ontwikkelingen verwacht u op de markten van afval en energie op zowel middenlange als lange termijn?
- 2.8 Welke investeringen voorziet u op de middenlange termijn en lange termijn op de locatie van Twence?

3 Overige voorwaarden

De nieuwe aandeelhouder dient in te stemmen met:

- 3.1 ontbinding van de bestaande overeenkomst tot financiële garantstelling voor de lijnen 1 en 2 van de afvalverbrandingsinstallatie;
- 3.2 het sociaal statuut en overige arbeidsrechtelijke afspraken;
- 3.3 de nader in te vullen randvoorwaarden met een kettingbeding naar de toekomst toe, met de verplichting Twence niet binnen een bepaalde tijd geheel of ten dele door te verkopen..

4 Verkoopproces

- 4.1 Er wordt door het dagelijks bestuur een Stuurgroep ingesteld die wordt gemachtigd om via een vertrouwelijk proces de directe of indirecte verkoop van Twence via een gecontroleerde veiling uit te voeren.
- 4.2 De Stuurgroep bestaat uit de voorzitter en portefeuillehouder bedrijfsvoering van Regio Twente, de directeur en voorzitter van Raad van Commissarissen van Twence, de procesbegeleider en de juridisch adviseur. De Stuurgroep wordt ondersteund door een Projectgroep waarin zitting hebben de directeur, directiesecretaris en hoofd Financiën van Twence, het hoofd Financiën en Control en het hoofd Algemene Zaken van Regio Twente. Betrokkenen nemen geheimhouding in acht.
- 4.3 Door Regio Twente en de directie van Twence wordt een gezamenlijke procesbegeleider (investment bank) en juridisch adviseur aangesteld.
- 4.4 De directie van Twence is trekker van het proces en legt besluiten voor aan, respectievelijk overlegt met de Stuurgroep. De dagelijkse aansturing van de externe adviseurs geschiedt door de directie van Twence.
- 4.5 Verkoop vindt plaats via een zogenaamd controlled auction proces (gecontroleerde veiling). Dit vertrouwelijke proces loopt op hoofdlijnen als volgt:
 - 4.5.1 Het selectieproces bestaat uit meerdere rondes. Bij elke ronde worden vooraf door de Stuurgroep selectiecriteria opgesteld, gebaseerd op het profiel van de aandeelhouder (zie punt 2), aan de hand waarvan de inzendingen worden beoordeeld en krijgen de geselecteerde kandidaten meer informatie. Aan het begin van de tweede ronde worden geselecteerde kandidaten verplicht een geheimhoudingsverklaring te tekenen.
 - 4.5.2 Er wordt een teaser opgesteld die wordt toegezonden aan bedrijven die zich al als geïnteresseerde gemeld hebben en aan bedrijven waarvan interesse wordt verondersteld.
 - 4.5.3 Volgens de bij de teaser gegeven procedure krijgen deze bedrijven de gelegenheid om te reageren, vragen te beantwoorden en informatie aan te leveren.
 - 4.5.4 Op basis van de ontvangen reacties wordt een selectie van bedrijven gemaakt die zich wensen te committeren aan het profiel en de overige verkoopvoorwaarden.
 - 4.5.5 De geselecteerde bedrijven krijgen gedetailleerde gegevens over Twence en verdere informatie over de verkoopvoorwaarden. De bedrijven moeten op basis hiervan een indicatief bod uitbrengen en een reactie geven op de gestelde voorwaarden.
 - 4.5.6 Vervolgens wordt een beperkte selectie gemaakt van een aantal kandidaten. Die krijgen toegang tot een dataroom en mogen kennisnemen van de volledige vendor due diligence. Zij brengen een definitief bod uit.

- 4.5.7 Tenslotte wordt de keuze van de uiteindelijke koper gemaakt onder voorbehoud van instemming van het dagelijks bestuur, gehoord de regioraad.
6. De Ondernemingsraad van Twence zal bij het verkoopproces worden betrokken op de wijze zoals is vastgelegd in het op 27 september 2007 ondertekende 'Convenant Bestuur en Ondernemingsraad Twence inzake betrokkenheid verkoop aandelen Twence'. Het dagelijks bestuur neemt het onder 4.5.7 bedoelde besluit nadat de OR van Twence in de gelegenheid is gesteld een advies uit te brengen.
7. Er dient transparantie te worden betracht ten aanzien van eventueel door Twence c.q. de huidige aandeelhouders gemaakte afspraken over de positie en beloning van directie en overig management die voortvloeien uit de verkoop van de aandelen.

5 *Positie overige aandeelhouders*

5.1 Vuilverwerkingsbedrijf Noord Groningen

Tussen Regio Twente en Vuilverwerkingsbedrijf Noord Groningen is een aandeelhoudersovereenkomst gesloten waarin vastgelegd is:

- dat Regio Twente de aandelen van Noord-Groningen tegen dezelfde voorwaarden en condities ten verkoop zal aanbieden;
- dat Regio Twente het verkoopproces beheert en de koper selecteert;
- dat Noord-Groningen verplicht is de aandelen te verkopen aan de door Regio Twente geselecteerde koper;
- de informatievoorziening van Regio Twente aan Noord Groningen;
- de kostenverdeling tussen partijen;

5.2 Essent N.V.

p.m.