



Sligro Food Group N.V.

Notulen Algemene Vergadering van Aandeelhouders 22 maart 2017

Notulen van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V., gehouden op woensdag 22 maart 2017 om 10.30 uur ten kantore van de vennootschap te Veghel.

Aanwezig zijn:

- de Raad van Commissarissen: de heer A. Nühn, de heer B.E. Karis, de heer J.H. Kamps en de heer F. Rijna (mevrouw M.E.B. van Leeuwen is afwezig);
- de Directie: de heer K.M. Slippens, de heer R.W.A.J. van der Sluijs en de heer W.J.P. Strijbosch;
- de accountant van de vennootschap: de heer J. Hendriks van Deloitte Accountants;
- de vertegenwoordigers van de Ondernemingsraad: de heer R. Heijberg en mevrouw E. Goedhart;
- de aandeelhouders en overige genodigden.

Conform artikel 38 van de statuten heeft de Raad van Commissarissen haar voorzitter, de heer Nühn, aangewezen als voorzitter van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Aan de orde komen de volgende onderwerpen.

1. Opening en mededelingen

De voorzitter opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom. Hij verzoekt de heer Van der Veeke als secretaris en notulist van deze vergadering te fungeren.

De secretaris constateert dat de oproeping voor de vergadering heeft plaatsgevonden conform artikel 35 van de statuten en de wettelijke voorschriften.

Er zijn 44.255.015 aandelen uitgegeven, waarvan 374.600 aandelen door de vennootschap zijn ingekocht. Op deze ingekochte aandelen kan geen stem worden uitgebracht, zodat het aantal stemrechten 43.880.415 bedraagt. Het aantal aandeelhouders, zelf aanwezig of vertegenwoordigd door gevolmachtigden, bedraagt 156 en zij vertegenwoordigen 36.232.064 aandelen ofwel 82,6 % van het aantal stemgerechtigde aandelen.

Er zijn geen pandhouders of vruchtgebruikers aanwezig en er zijn geen certificaathouders met medewerking van de vennootschap. Er kunnen rechtsgeldige besluiten worden genomen. Besluiten kunnen worden genomen bij volstreekte meerderheid van stemmen, tenzij de wet of statuten anders voorschrijven. Voor een statutenwijziging is een meerderheid van tweederde van de uitgebrachte stemmen vereist die tevens meer dan de helft van het geplaatst kapitaal vertegenwoordigen.

2. Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V. d.d. 23 maart 2016

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 23 maart 2016 zijn conform artikel 39 van de statuten vastgesteld en ondertekend door de voorzitter en de secretaris van de vennootschap. De notulen zijn inmiddels ook via de website www.sligrofoodgroup.nl en www.sligrofoodgroup.com ter beschikking gesteld aan de aandeelhouders. In de periode van drie maanden nadat de notulen op de website zijn geplaatst, zijn geen op- of aanmerkingen op de notulen ontvangen.

3. Verslag van de Directie over het boekjaar 2016

Agendapunt 3 heeft betrekking op het Directieverslag. Dat betreft het eerste gedeelte van het jaarverslag, tot en met pagina 98.

De heer Slippens heet de aanwezigen welkom.

Aan het einde van deze vergadering treedt de heer Nühn af als commissaris van Sligro Food Group in verband met het verstrijken van de maximale benoemingstermijn van twee keer vier jaar. Vooruitlopend op agendapunt 7 waar de wijzigingen in de Raad van Commissarissen worden behandeld, dankt de heer Slippens de heer Nühn voor de wijze waarop hij gedurende de afgelopen acht jaar inhoud heeft gegeven aan diens rol als commissaris.

Vervolgens geeft de heer Slippens het woord aan de heer Van der Sluijs voor de presentatie van de jaarcijfers. Aansluitend hierop geeft de heer Slippens een toelichting op de bedrijfsonderdelen Foodservice en Foodretail.

Hier wordt verwezen naar de sheets van de presentaties van de heer Slippens en de heer Van der Sluijs (zie: www.sligrofoodgroup.nl of www.sligrofoodgroup.com).

Na de presentaties geeft de voorzitter de gelegenheid tot het stellen van vragen over de presentaties en het jaarverslag. De voorzitter vraagt de aandeelhouders het aantal vragen in eerste instantie te beperken tot twee kernachtig geformuleerde vragen, zodat ieder de kans krijgt om vragen te stellen. Tevens vraagt de voorzitter de vragenstellers de eigen naam, en indien van toepassing, de naam van de organisatie die wordt vertegenwoordigd, te noemen.

De heer Jorna (V.E.B.) merkt op dat hij niet het positieve beeld van Foodretail deelt zoals de Directie dat uitdraagt. Het verhaal over Foodretail is volgens de heer Jorna te optimistisch. Tegen deze achtergrond stelt hij de volgende vragen:

- 1) Welk percentage omzetstijging is nodig om te spreken van een duurzame verbetering?
- 2) Wij lezen in het jaarverslag dat u geen tijd heeft om online te ontwikkelen voor de bestelfunctie in de supermarkten. Wij vrezen dat EMTÉ daar ook weer achter markt aan gaat lopen. Hoe kijkt u daar tegen aan?
- 3) Een aantal winkels zal te klein zijn voor de nieuwe EMTÉ 3.0 formule. Hoeveel winkels gaat u afstoten?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*R. van der Sluijs*) In reactie op uw inleidende opmerking over het beeld dat door ons wordt geschetst over Foodretail, merk ik het volgende op. Ik denk dat wij in onze betogen hier, en ook in de tekst van ons jaarverslag, ons niet verstoppen voor de prestatie die is geleverd of eigenlijk: het uitblijven van de prestatie die geleverd had moeten worden.

Dan nu het antwoord op uw vraag over de omzet die nodig is om structureel een goed rendement neer te zetten. Onze belangrijkste parameter is in dit opzicht de omzet per vierkante meter. In onze supermarkten zitten wij vandaag de dag ergens tussen € 130 en € 135 per vierkante meter, waar de markt gemiddeld op € 170 per vierkante meter zit. Wij hebben aangegeven dat het onze ambitie is met

de vernieuwde formule EMTÉ 3.0 in de levenscyclus van die vernieuwing (dus gedurende een jaar of vijf), om dat gat naar het gemiddelde van de markt te dichten. Dat is dus een omzetstijging van ongeveer 25% die daarvoor nodig is. Dat kan niet worden gerealiseerd met de bestaande klanten van EMTÉ. U heeft gezien in welke regio's wij zitten. De demografische ontwikkeling is daar minder gunstig dan bijvoorbeeld in een stedelijke omgeving in de Randstad. Met EMTÉ 3.0 richten wij ons er ook juist op om nieuwe klantensegmenten aan te boren. En dat kost nu eenmaal tijd. We zetten een nieuwe formule neer die heel erg aansprekend is voor een breder publiek dan dat vandaag de dag bij EMTÉ binnenkomt. We moeten laten zien dat wij in staat zijn die klanten aan te trekken. We hebben dat tot nu toe nog niet in voldoende mate bewezen. Of dat gaat lukken zal de tijd ons leren en wij rekenen daar geen lange termijn voor. Want wij zullen in het tweede kwartaal van dit jaar evalueren of wij inderdaad op koers liggen.

2) (*K. Slippens*) Wij kunnen heel makkelijk en heel snel online bij EMTÉ introduceren. Dat is helemaal geen probleem. Wij kunnen dat echter niet in combinatie met een fatsoenlijk winstcijfer doen. Onze ambitie is wel om een online route te ontwikkelen, waar je een beeld bij hebt dat je op termijn daar geld aan kunt verdienen. Dat is in food lastiger dan in non-food vanwege de noodzaak van gekoeld en diepvries transport. Één van de dingen die je daar in ieder geval voor nodig hebt, is een goed, gezamenlijk platform. Voor EMTÉ hebben wij op dit vlak twee mogelijkheden: één mogelijkheid is gebruik maken van het platform van Sligro en een andere mogelijkheid is gebruik maken van samenwerking op dit punt met een aantal Superunie-collega's. Die beide mogelijkheden worden door ons onderzocht.

3) (*R. van der Sluijs*) Op basis van de analyses die wij hebben gemaakt, denken wij dat in onze portefeuille tussen de 5 en 10 winkels niet geschikt zijn voor EMTÉ 3.0. Dat betekent niet dat dit vandaag de dag slechte winkels zijn. Voor deze winkels geldt echter dat het inwonerstype van de omgeving niet voldoende overeen komt met het klantenprofiel wat we met de 3.0 formule willen aanspreken.

De heer Spanjer stelt de volgende vragen:

1) Op bladzijde 34, rechterkolom van het Jaarverslag 2016 staat onder het kopje 'Onze missie' het volgende: *'Wij willen lekker, goed en eerlijk eten voor alle Nederlandse foodprofessionals en hun klanten bereikbaar maken'*. Waarom noemt u specifiek de Nederlandse foodprofessionals en niet de Japanse, Belgische, Turkse of Marokkaanse foodprofessionals?

2) Bij Spar bent u grootaandeelhouder en daar heeft u toegestemd om de Attent-formule te sluiten. Waarom durft u wel bij Spar de Attent-formule te sluiten en waarom durft u niet te zeggen dat de EMTÉ-formule niet meer past binnen Sligro Food Group omdat de franchisers het beter doen dan de eigen winkels.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Ik denk dat wij eigenlijk zó geïntegreerd zijn dat wij iedereen die in Nederland woont, beschouwen als Nederlander. En of die dan van Turkse afkomst is of Marokkaanse, dat maakt ons niet uit. Wij bedienen ook al die klanten. Afgezien van ethische motieven, gaat het hier om zeer aantrekkelijk groeiende klantsegmenten, zoals bijvoorbeeld de Aziatische markt. Het ethische gevoel en het economische gevoel gaan hier hand in hand.

2) (*K. Slippens*) Wij zijn niet de woordvoerder van Spar, maar we hebben natuurlijk als aandeelhouder daar wel stemrecht. Wij hebben in het verleden overigens ook een aantal formules binnen Sligro Food Group gesaneerd, zoals bijvoorbeeld Golf. Durven is niet het punt. En overigens denk ik dat het helemaal niet verkeerd is dat franchisers het beter doen dan filialen. Dat is bij de meeste ketens zo.

De heer Swinkels stelt de volgende vragen:

1) De investering in België heeft toch mijn grootste aandacht. U hebt eerder Java overgenomen en onlangs ook IPSC. Wat is nu uw marktaandeel met deze toevoeging? Wie zijn uw concurrenten? Hoe wilt u gaan groeien in België en bent u ook van plan om actief te acquireren in België?

2) Colruyt is ook actief in de retailmarkt en in de foodservicemarkt. Colruyt is goed in retail en u bent goed in foodservice. Is een fusie met Colruyt mogelijk?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*K. Slippens*) Volgens onze berekeningen is ons marktaandeel in België na afronding van de overname van ISPC op voljaarbasis 4,8%. Onze concurrenten zijn onder meer de volgende bedrijven. In de eerste plaats het Metro-concern, die kennen we in Nederland van de Makro vestigingen. In België heeft dat bedrijf twee formules in de markt staan. De Makro formule, zoals wij die ook in Nederland kennen, en de Metro formule. Andere concurrenten zijn Bidfood, voorheen Bidvest genaamd, en Colruyt, zowel vanuit hun supermarkten als via hun bezorgketen Solucious. Hoe wij willen groeien in België? Wij hebben Java gekocht, wij zijn zelf bezig in Antwerpen en Brugge en wij zijn bezig met de afronding van de overname van ISPC. Dan is het eigenlijk nu wel lekker om even de tijd te hebben om die zaken te integreren, en dan met name de formules op één automatiseringssysteem zetten. Dus ik schud nu niet zo hard aan de boom. Maar komt er morgen een hele mooie acquisitiekans langs, dan zijn wij ook opportunistisch genoeg om daar altijd even naar te kijken. Maar het zou ons prima uitkomen eerst even rust te hebben om één organisatie te bouwen. Met Sligro-ISPC als gecombineerde naam, voor de zelfbediening en de bezorggroothandel. En Java voor de institutionele markt, dus dat wat wij in Nederland met Van Hoeckel doen. Zodra die nieuwe organisatie gereed is, zijn er twee mogelijkheden om verder te groeien: door zelf nieuwe vestigingen te openen en door acquisities.
- 2) (*K. Slippens*) Wij kennen Colruyt natuurlijk, maar u heeft ook in ons jaarverslag kunnen lezen dat het ons doel is om zelfstandig te blijven.

De heer Snoeker stelt de volgende vragen:

- 1) De afgelopen tien jaar is de nettowinst niet gestegen. De tien jaar daarvoor is die zelfs meer dan verzesvoudigd. Dat is een enorme trendbreuk geweest. Ik vraag me het volgende af. U neemt in wezen op drie punten belangrijke strategische stappen. Het eerste is dat u Foodservice in Nederland van 24% naar 30% marktaandeel wil laten groeien. De tweede stap is de entree in België en de derde is de verbetering van de retail. Mijn vraag is: wanneer denkt u dat dit weer in een positieve groei tot uitdrukking zal komen. Niet alleen groei van de omzet maar ook groei van de resultaten?
- 2) Wat is nu eigenlijk het onderscheidende van de 3.0 formule? Het wordt overal gezegd wat de aspecten zijn en dergelijke, maar wat is nu de kern daarvan?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*R. van der Sluijs*) Bij Foodservice zijn we natuurlijk volop aan het bouwen, ook aan de ombouw naar de 3.0 formule, waardoor we ons vestigingennetwerk langzaam omturnen naar die nieuwe structuur. Samen met mogelijkheden die er in de markt wellicht nog komen in Nederland, zullen we door middel van de combinatie van acquisitie en autonome groei, proberen dat marktaandeel van 30% te gaan halen.

Ook in België zijn we nu natuurlijk wel volop aan het investeren. Door de acquisitiekansen die eigenlijk niet in onze originele plannen zaten, maar er nu wel zijn. We zullen daar ook de komende jaren nog best investeren in het opbouwen van een stevige organisatie, het goed neerzetten van een goed IT-platform en het vestigingennetwerk. Dus daar zal de investering toch nog wat voor de baten uitgaan de komende jaren.

Bij Retail hebben we heel helder aangegeven wat onze rendementsdoelstellingen zijn. Daar zijn wij nu hard aan het werk om aan te tonen, dat dit kan onder de 3.0 formule.

In ieder van die drie trajecten wordt stevig gebouwd en geïnvesteerd. Ook is het goed om te realiseren dat dit vraagt om het opnieuw neerzetten en herpositioneren van de totale structuur van de organisatie. Zowel met betrekking tot mensen, processen en data. En dat vraagt ook investeringen. Daar zijn we volop mee bezig. En uiteraard willen wij ons graag voorbereiden op een nieuwe groeispurt, die we dan kunnen faciliteren. Nog een stukje in Nederland en vooral ook in België

- 2) (*K. Slippens*) Het onderscheidende van de Sligro 3.0 formule leg ik graag nog eens uit. Enkele jaren geleden vonden wij dat wij met Sligro cijfermatig echt de marktleider waren. En dat zijn we overigens nog steeds. Wij halen met die 24% marktaandeel meer dan 50% van de winstgevendheid uit

de markt. Maar mentaal marktleiderschap is iets anders dan marktleiderschap alleen op cijfers. Die twee aspecten gaan idealiter wel hand in hand. Bij mentaal marktleiderschap gaat het ook over zaken zoals: wat stralen we uit, wat doen we aan het ontwikkelen van de markt, wat doen we op het gebied van MVO en wat doen we nog meer op andere gebieden. Heel veel dingen deden we allemaal al wel, maar daar waren we misschien weleens een beetje te bescheiden over. We hadden iets teveel van: ‘Doe maar gewoon, het is al gek genoeg’. Daar wilden we met de nieuwe formule iets in veranderen: we wilden inspirerender zijn, persoonlijker zijn, lekkerder in het assortiment zijn en ook voordeliger zijn. En we wilden dat ook beter laten zien. Zo is ZiN op het gebied van inspiratie een heel duidelijk uithangbord. En zo hebben we eigenlijk op ieder van die vier kenmerken een hele route ontwikkeld om dat uit te dragen. Dat gaat over een vestiging, die er daardoor heel anders en moderner uitziet. Maar dat gaat ook over de assortimenten die daarbij horen. We zijn enorm opgeschaald in duurzame producten. Het gaat ook over personeel: hoe je die opleidt, hoe je daarmee omgaat. Dus alle facetten hebben we beetgepakt en niet alleen voor de Zelfbediening, maar ook voor de Bezorging. Alleen in de Zelfbediening is het altijd makkelijker te zien, want die winkel is helemaal nieuw geworden. Daarom is ZiN in de eerste plaats ook bedoeld voor de bezorgklanten en niet zozeer voor zelfbedieningsklanten. Dus Sligro 3.0 is écht op alle onderdelen naar de nieuwe generatie toe gegaan.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O., Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) complimenteert de Directie met haar initiatieven op het gebied van verantwoord ondernemen zoals de bijdragen aan de voedselbank en het product natuurvlees.

Vervolgens stelt mevrouw Claessens de volgende vragen:

- 1) Sligro wil zich alleen verantwoord op haar directe impact op CO₂ en afval. Andere natuurlijke kapitaalsaspecten noemt Sligro niet. Dat komt echter wel terug bij het Eerlijk & Heerlijk assortiment. Deze producten krijgen een belangrijke plaats in het assortiment. De pijlers van Eerlijk & Heerlijk zijn biologisch, eerlijke handel, duurzaam en streekproducten. Het omgaan met natuurlijk kapitaal is dus een belangrijk aspect in dit assortiment. Kunt u wat meer informatie geven over het assortiment? Hoe worden deze producten geselecteerd? Hoe gaat u na wat de impact van die producten op het natuurlijk kapitaal is? En wat is uw doelstelling voor het assortiment? Wilt u hiermee groeien? En hoeveel heeft u in gedachten voor het jaar 2025?
- 2) Kunt u ons bevestigen dat Sligro expliciet de term leefbaar loon hanteert? Heeft Sligro inzicht in de mate waarin haar leveranciers leefbaar loon uitkeren aan werknemers? En welke actie onderneemt Sligro om te zorgen dat leefbaar loon wordt uitgekeerd bij haar leveranciers?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (K. Slippens) Onder iedere pijler van Eerlijk & Heerlijk vallen een aantal externe keurmerken. Elk van die keurmerken staat voor de duurzame bijdrage van dat keurmerk. Ons doel voor het Eerlijk & Heerlijk assortiment was in het verleden een stijging van 10% per jaar in het aantal artikelen. Vanaf 2015 hanteren we een nieuwe doelstelling. Het nieuwe doel is om in 2020 een Eerlijk & Heerlijk omzetaandeel van 10% te realiseren. Op dit moment ligt dat tussen 7 en 8%.
- 2) (K. Slippens) Ik ken de term leefbaar loon wel, maar ik weet niet wat het inhoudt. Dat is een beetje een flauw antwoord, want ik begrijp heel goed wat u bedoelt. Maar het is wel heel erg makkelijk om vanuit Veghel te zeggen dat je bijvoorbeeld in die regio in China zoveel euro nodig hebt voor leefbaar loon. Wij willen wegblijven van de ‘wij-van-WC-Eend-adviseren-WC-Eend-route’ en zeggen: ‘wij hebben hier bepaald dat dit bedrag het loon moet zijn’. Wij zijn het echt wel eens met elkaar dat we moeten zorgen dat onze leveranciers hun mensen op een fatsoenlijke manier betalen. Daarom richten wij ons op organisaties zoals BSCI, die zich hier in toenemende mate voor aan het inzetten zijn.

De heer Rienks spreekt zijn waardering uit voor de wijze waarop de heer Nühn de afgelopen 8 jaar voorzitter is geweest van de Algemene vergadering van Aandeelhouders. Vervolgens stelt de heer Rienks de volgende vragen:

- 1) Het blijkt dat het de bedoeling is om de naam Sligro in België te introduceren, terwijl de gemiddelde Belgische klant de naam Sligro nog helemaal niet kent. Waarom kiest u in België voor de naam Sligro in plaats van de gekochte namen ‘Java’ en ‘ISPC’ ?
- 2) De heer Jorna was al helemaal kritisch over EMTÉ 3.0 en ik ben er ook niet zo zeker van dat dit wel gaat lukken. Als ik het goed begrepen heb, onderscheidt u zich dus door aardappelen, groenten en fruit

en door vers in het algemeen. Denkt u dat dit een weg is die voor ons succes gaat opleveren? Terwijl de andere grote jongens in de Nederlandse supermarktwereld zoals Jumbo en Albert Heijn dat blijkbaar toch niet op die manier willen doen? En wat denkt u van de mogelijkheid van een nieuwe consolidatieronde bij de supermarkten in Nederland?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Ten eerste denk ik dat Sligro wel degelijk al een aardig bekende naam in België aan het worden is. Het is wel nog een naam waar we nog verder aan moeten bouwen, dat ben ik helemaal met u eens. We zijn al een tijdje bezig om die naam daar neer te zetten. Zo zijn we inmiddels al vier jaar lang hoofdsponsor van de Belgische nationale hockeyteams. De naam Java gebruiken we wel degelijk naast Sligro. Dus zoals we in Nederland Van Hoeckel en Sligro hebben. Voor de naam ISPC geldt dat die naam in Nederland van een concurrent is. In België zullen we die naam ook gaan gebruiken om de naam Sligro mee te laden. Het wordt daar Sligro-ISPC.

2) (*K. Slippens*) Ook Jumbo en Albert Heijn zien dat vers de toekomst is. Een verschil is wel dat EMTÉ een onderdeel is van Sligro Food Group. Als het over écht lekker eten gaat zijn wij de specialist in Nederland. Daar zijn veel mogelijkheden voor synergie en onderscheidend vermogen. Daar moet onze kracht zitten.

(*R. van der Sluijs*) Ten aanzien van de consolidatie het volgende. Wij richten ons op dit moment op het tot het een succes maken van de 3.0-formule. Maar met alle ontwikkelingen in de markt, zoals de opkomst van online, is het niet ondenkbaar dat er in de toekomst binnen Nederlandse supermarkten nog een consolidatieslag zal plaatsvinden.

De heer Van Riet stelt de volgende vraag:

Jumbo en Albert Heijn zijn nu bezig om horeca-afdelingen in de supermarkten neer te zetten. U doet dat ook bij uw Zelfbedieningsvestigingen van Sligro. Denkt u dat ook in de supermarkten van EMTÉ te gaan doen?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*K. Slippens*) Wij doen dat bij één supermarkt, namelijk bij Van Heinde in Den Bosch. In de andere supermarkten bieden we wel heel veel convenience aan, dus verse kant-en-klaar salades die je mee kunt nemen. Ik denk persoonlijk dat dit best wel iets is wat kan in een supermarkt. Maar daar heb je dan ook de genoeg winkelloppervlakte voor nodig. Onze supermarkten zijn gemiddeld tussen 1.100 en 1.200 vierkante meter. En met alle vers en dergelijke die je neer wilt zetten, moet je dan gewoon keuzes maken. Wij hebben gekozen voor een ruim aanbod convenience, zonder daar een horeca-afdeling van te maken.

De heer Jorna (V.E.B.) stelt de volgende vraag:

We hebben gezien dat u er een grote aandeelhouder bij heeft gekregen. APG heeft zijn belang verdubbeld en is eigenaar van 10% van de aandelen. Zoals ieder bedrijf dat doet, spreekt u regelmatig met uw grootaandeelhouders. Heeft APG aan u kenbaar gemaakt wat zij met dit belang beogen? En zo ja, dan zijn wij daar erg benieuwd naar. Het lijkt mij niet dat zij alleen voor dividend komen.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*R. van der Sluijs*) Wij zijn niet de woordvoerder van onze grootaandeelhouder. Deze vraag dient u rechtstreeks aan APG te stellen.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O., Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) stelt de volgende vragen:

1) U werkt goed samen met BSCI. Wilt u ook samenwerken met BEPI, de milieufunctie van de internationale handelsorganisatie? Want samen sta je sterker en samen kun je meer doen voor het behoud van het natuurlijk kapitaal.

2) SDG zijn nieuwe duurzame ontwikkelingsdoelen. Alweer een nieuwe kreet, of misschien een nieuwe standaard. Hoe staat Sligro erin? Wil Sligro hier meer gaan doen? Zal het worden meegenomen in het sectoroverleg met boeren, producenten, handelaren? Wilt u daarover spreken met

overheidsinstanties? En kijkt Sligro welke stappen collega-bedrijven hierin zetten?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) BEPI staat voor Business Environmental Platform Initiative. Dat moest ik ook even opzoeken, moet ik eerlijk zeggen. Wij denken dat wij een heel helder duurzaamheidsbeleid hebben, met heel heldere keuzes die we daarin maken. Wij hebben dat beleid tot 2020 voor onszelf vastgelegd en wij hebben op dit moment geen behoefte om nu BEPI te omarmen. Richting 2020 zullen wij natuurlijk het vizier weer wat verder vooruit gaan richten en ongetwijfeld kijken of we daar ook een nuttige route met elkaar hebben.

2) (*K. Slippens*) SDG staat voor Sustainable Development Goals. Dat vinden wij een klein beetje oude wijn in nieuwe zakken. Wij hebben overigens in het algemeen helemaal niets tegen de meeste van die uitgangspunten. Die worden door ons ook allang omarmd in ons duurzaamheidsbeleid. Maar we willen een beetje oppassen dat we dadelijk het jaarverslag niet dubbel zo dik maken omdat we eigenlijk hetzelfde wat we al doen, nog eens in 6 verschillende schema's aan u allen gaan uitleggen. Maar, zoals al gezegd, dat wil niet zeggen dat wij het niet eens zijn met heel veel van die doelen.

4. Jaarstukken

4.a. Uitvoering van het beloningsbeleid in 2016

Indien, zoals in deze vergadering het geval is, de vaststelling van de jaarrekening is geagendeerd, dient voorafgaand aan dat agendapunt de uitvoering van het bezoldigingsbeleid als een afzonderlijk bespreekpunt op de agenda te worden geplaatst.

Het bezoldigingsbeleid (of remuneratiebeleid) is gepubliceerd op de website sligrofoodgroup.nl. Dit beleid is vorig jaar tijdens AVA van 23 maart 2016 door de aandeelhouders goedgekeurd.

Op de website zijn ook alle remuneratierapporten vanaf 2005 gepubliceerd, inclusief het remuneratierapport over het afgelopen jaar, 2016. De bezoldiging is ook opgenomen in het jaarverslag 2016, blz 119.

De heer Nühn meldt dat de uitvoering van het beloningsbeleid in 2016 niet is veranderd ten opzichte van andere jaren.

4.b Presentatie inzake de controle van de jaarrekening

Voor dit agendapunt geeft de Voorzitter het woord aan de accountant van Sligro Food Group, de heer Jan Hendriks, partner bij Deloitte Accountants. Hij is eindverantwoordelijk voor de controle van de jaarrekening 2016 van Sligro Food Group en geeft in die hoedanigheid een toelichting op de accountantscontrole van de jaarrekening 2016 van Sligro Food Group. Voor de inhoud van deze presentatie wordt op deze plaats verwezen naar de sheets van de presentatie van de heer Hendriks die zijn gepubliceerd op de website van sligrofoodgroup.nl (Algemene Vergadering van Aandeelhouders 2016).

Naar aanleiding van de presentatie van de heer Hendriks stelt de heer Jorna (V.E.B.) de volgende vraag:

Vorig jaar stelde ik de vraag of het totale stelsel van interne controlemaatregelen van Sligro Food Group voldoende is om een internationaal bedrijf te kunnen managen en in control te houden. U zei toen dat Java een acquisitie is in het jaar 2016 en dat Java derhalve geen onderdeel was van de controle over 2015. Nu zijn we een jaar verder en is Java dus wel onderdeel van de controle. Hoe kijkt u nu aan tegen het totale stelsel van controlemaatregelen?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(J. Hendriks) Waar wij gelukkig mee zijn is dat we over interne controlemaatregelen constructieve gesprekken voeren met zowel de Raad van Commissarissen als met de financiële mensen binnen Sligro Food Group. Zij zijn ook heel duidelijk aan het werk om te zorgen dat de interne controlemaatregelen die er zijn, en die prima werken in de Nederlandse context, uit te breiden naar een internationale context. Wij hebben een aantal aandachtspunten geformuleerd, maar grosso modo zijn we gewoon prima tevreden over de manier waarop de onderneming haar interne processen onder controle heeft.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

Hoe ziet u het fenomeen ‘witte kassa’ in België en hoe wilt u dat verder vorm gaan geven in uw beoordeling?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(J. Hendriks) Er is een aantal methodes om te komen tot een volledigheid van opbrengstverantwoording, zoals dat heet. In de Nederlandse context is de volledigheid van opbrengstverantwoording altijd een ontzettend belangrijk onderdeel van de accountantscontrole geweest. Er is een aantal methodes waarmee je die zekerheid kan krijgen. Die methodes gebruiken we hier in Nederland en die methodes gebruiken we ook in België.

De heer Van Riet stelt de volgende vraag:

In Nederland hebben we de accountants-eed. Geldt die eed ook Europees of houdt die op bij de grens?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(J. Hendriks) Volgens mij is die eed alleen maar Nederlands. Maar ik heb ook de eed afgelegd voor België.

4.c. Vaststelling van de jaarrekening 2016 (besluit)

Vervolgens stelt de Voorzitter de aanwezigen in de gelegenheid tot het stellen van vragen over de jaarrekening, die is opgenomen in het tweede gedeelte van het Jaarverslag (vanaf pagina 99).

De heer Jorna (V.E.B.) stelt de volgende vragen:

1) Op bladzijden 84 en 85 van het jaarverslag heeft u een hoofdstuk opgenomen met de titel ‘Huisvesting en IFRS 16’. Deze nieuwe regelgeving is nog niet van kracht, maar zeer waarschijnlijk wel vanaf 1 januari 2019. Kort gezegd houdt dit in dat aan de ene kant de leasecontracten en aan de andere kant de schuldpositie in de balans moet worden opgenomen. Dat heeft grote gevolgen voor de balans en als afgeleide daarvan, onder meer ook voor de ratio’s die met de financiers zijn afgesproken. Wat zijn de gevolgen hiervan?

2) Gefeliciteerd met de Sijthoff Prijs voor uw jaarverslag. Het jaarverslag was fantastisch duidelijk voor degenen die het hebben bekeken. Wel hoop ik dat ik in de toekomst wat meer segmentatie naar de bedrijfsonderdelen toe, in uw jaarverslag terug ga vinden. Zo zie je bijvoorbeeld Bouter en De Kweker nauwelijks terug in het jaarverslag, terwijl je de ontwikkeling van die overnames graag wilt kunnen volgen. Wat is het geïnvesteerd kapitaal en wat komt terug qua rendement?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) *(R. van der Sluijs)* Die nieuwe wetgeving komt er en dan zullen wij die ook netjes toepassen. Dit heeft een dusdanig presentatie-effect voor de cijfers dat wij het verstandig vonden om dat al op tijd kenbaar te maken. Wij zagen deze verandering in de wetgeving al enige tijd aankomen. Daarom hebben wij met de partijen die ons financieren nadere afspraken gemaakt in de vorm van separate bepalingen in de contracten. Die bepalingen komen erop neer dat veranderingen die louter het gevolg zijn van dergelijke wijzigingen in de boekhoudregels, geen inhoudelijke gevolgen hebben voor onze afspraken met onze financiers. Want de facto verandert er niets voor onze onderneming. We houden immers de huurcontracten die we altijd al hadden, alleen staan die dan voortaan op de balans. Dus de

nieuwe regels leiden straks tot een andere presentatievorm, maar leiden niet tot een beperking op basis van de convenanten zoals wij die nu hebben.

2) (*R. van der Sluijs*) Wij denken dat we de afgelopen jaren zeer succesvol geweest zijn met acquisities. Er is altijd voor gekozen een acquisitie nooit separaat te laten bestaan. Wij integreren de klantenportefeuille, de medewerkers en alle assets zo snel mogelijk in het totaal van de groep en doeken vervolgens de entiteit op. Op die manier kunnen we maximaal gebruik maken van de gedeelde visie van de groep. Dat heeft één nadeel: na de integratie kun je die acquisitie niet meer separaat uit de boekhouding terug filteren. De foodservice-activiteiten zijn één geheel en dat moet je ook als zodanig beoordelen.

Na de beantwoording van de vragen constateert de voorzitter dat er bij de besluitvorming over dit agendapunt geen tegenstemmen en onthoudingen zijn, zodat dit agendapunt is aangenomen en de jaarrekening 2016 hierbij is vastgesteld.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.d. Het reserverings- en dividendbeleid (besluit)

Bij dit agendapunt wordt een wijziging van reserverings- en dividendbeleid voorgesteld.

Voorgesteld wordt om het reserverings- en dividendbeleid met ingang van 2017, over het boekjaar 2016, te wijzigen.

Het voorstel van de Directie is om het uitkeringspercentage voor het reguliere dividend te verhogen van 50 % naar 60 %.

Het voorstel tot wijziging van het beleid wordt gedaan in verband met de onverminderd sterke financiële positie van Sligro Food Group.

Deze verhoging van het uitkeringspercentage is mogelijk zonder dat Sligro Food Group daardoor wordt beperkt in de financiering van investeringen of acquisitiemogelijkheden.

Het voorstel tot wijziging van het reserverings- en dividendbeleid wordt door de vergadering goedgekeurd.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.e. Vaststelling van de winstverdeling over 2016 (besluit)

Dit agendapunt betreft de toepassing van het reserverings- en dividendbeleid over 2016, zoals dat zojuist onder agendapunt 4.d is goedgekeurd.

Met instemming van de Raad van Commissarissen heeft de Directie de winstverdeling voorgesteld zoals opgenomen op blz. 146 van het Jaarverslag.

De winst per aandeel belooft € 1,67 ten opzichte van € 1,84 in 2015.

Voorgesteld wordt om een regulier dividend over 2016 uit te keren van € 1 per aandeel. Dat is € 0,10 meer dan het regulier dividend over 2015. Dit betekent een uitkeringspercentage van, afgerond, 60.

Daarenboven wordt in verband met de sterke solvabiliteits- en liquiditeitspositie, voorgesteld een variabel dividend over 2016 uit te keren van € 0,30. Dat is gelijk aan het variabel dividend over 2015.

Het totale dividend bedraagt derhalve € 1,30 en dat was vorig jaar € 1,20.

Van het totale dividend is op 3 oktober 2016 reeds € 0,45 per aandeel als interim-dividend betaald, zodat een slotdividend resteert van € 0,85.

De betaalbaarstelling vindt plaats op 5 april 2017.

De heer Snoeker stelt de volgende vraag:

Dividendverhoging in een situatie waarin de winst zich niet in positieve zin ontwikkelt, is meestal een indicatie dat men voor de toekomst een hoger resultaat verwacht. Heeft dit meegespeeld in de beslissing tot verhoging?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*R. van der Sluijs*) Wij doen geen concrete uitspraken over de verwachtingen voor de toekomst en daar willen wij het ook bij laten.

Het voorstel tot vaststelling van de winstverdeling over 2016 wordt door de vergadering goedgekeurd.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.f. Verlening van décharge aan de Directie voor het gevoerde beleid (besluit)

De heer Jorna (V.E.B.) merkt het volgende op:

Décharge geef je als ervan overtuigd bent dat de Directie het goed gedaan heeft. Wij zijn als VEB van mening dat daar over 2016 toch best wel wat op aan te merken is. Als je kijkt naar EMTÉ dan het is onthutsend om te lezen dat men zelf al aangeeft dat eigenlijk te laat werd onderkend dat de EMTÉ-winkels verouderd zijn, en dat te laat maatregelen zijn genomen. Dus wij vinden eigenlijk dat de Directie voor Foodretail een dikke onvoldoende verdient. De andere kant van de medaille is Foodservice. Daar gaat het crescendo. Dus ja, wij zijn voor décharge, maar wel met een dikke kras erop.

De vergadering verleent décharge aan de Directie voor het gevoerde beleid in 2016.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.g. Verlening van décharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht (besluit)

De heer Jorna (V.E.B.) stelt de volgende vraag:

De Raad van Commissarissen heeft begin 2016 een verdiepingsvergadering met de Directie gevoerd over de nieuwe EMTÉ formule 3.0. U heeft daaraan uw fiat gegeven. In de rest van het verslag lees ik

niet dat u de vinger aan de pols heeft gehouden. Is dat juist of is de verslaglegging niet volledig geweest?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(A. Nühn) Wij hebben sinds die verdiepingsvergadering waarin wij goedkeuring hebben gegeven aan EMTÉ 3.0, iedere vergadering Foodretail op de agenda staan om een update te krijgen over wat er precies gebeurt met EMTÉ 3.0. Dat is dan niet volledig weergegeven in het verslag.

De vergadering verleent décharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht in 2016.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

5. Verstrekking van een machtiging aan de Directie tot inkoop van eigen aandelen (besluit)

Zoals in de toelichting op de agenda is opgenomen luidt het voorstel de Directie te machtigen voor een periode van 18 maanden, volgestorte aandelen in Sligro Food Group N.V. in te kopen, via de beurs of onderhands. Daarbij geldt een beperking tot maximaal 10 % van het geplaatste kapitaal voor een prijs die ligt maximaal 10 % boven de beurskoers ten tijde van de transactie, met dien verstande dat een besluit van de Directie is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Deze machtiging loopt tot 22 september 2018.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.232.064
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

6.a. Verlenging van de termijn van de bevoegdheid van de Directie tot uitgifte van aandelen (besluit)

Voorgesteld wordt de bevoegdheid tot uitgifte van aandelen die op 23 maart 2016 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 22 september 2018, met dien verstande dat een besluit van de Directie is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Tevens wordt voorgesteld de bevoegdheid te beperken tot 10 % van het geplaatste kapitaal, te vermeerderen met 10 % indien de uitgifte geschiedt in het kader van een fusie of overname.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	35.635.004
stemmen tegen	:	597.060
onthoudingen	:	0

6.b. Verlenging van de termijn van de bevoegdheid van de Directie tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht van aandeelhouders bij uitgifte van aandelen (besluit)

Voorgesteld wordt de bevoegdheid tot beperking of uitsluiting van het voorkeursrecht van aandeelhouders bij uitgifte van aandelen die op 23 maart 2016 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 22 september 2018.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

We hebben het in deze vergadering gehad over het kopen van bedrijven, zowel in Nederland als in België. Maar ik hoop niet dat u de bedrijven die u gaat aankopen gaat betalen in aandelen en dat u daarvoor dus extra aandelen gaat uitgeven. Kunt u toezeggen dat u dat niet doet?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(A. Nühn) Nee, want je weet gewoon niet wat er gebeurt in de toekomst. Nee, die toezegging kan ik niet doen.

De heer Van Erum (122 aandelen), de heer Van Riet (200 aandelen), de heer Kerremans (1.200 aandelen) en de heer Spanjer (1.464 aandelen) stemmen tegen het voorstel.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	35.633.025
stemmen tegen	:	599.039
onthoudingen	:	0

7.a. Benoeming van de heer G. van de Weerdhof tot commissaris van Sligro Food Group N.V. (besluit)

De Raad van Commissarissen draagt conform artikel 26 van de statuten de heer Gert van de Weerdhof voor als lid van de Raad van Commissarissen van de Sligro Food Group.

De voordracht van de heer Van de Weerdhof wordt gedaan vanwege de vacature die ontstaat door het aftreden van de heer Nühn aan het einde van deze vergadering.

De Raad van Commissarissen acht de heer Van de Weerdhof een geschikte kandidaat, gelet op zijn kennis en ervaring die hij in bestuurlijke en in toezichthoudende functies heeft verworven, in het bijzonder op het gebied van online, retail, food en internationalisering. In de toelichting bij de agenda van deze vergadering zijn nadere gegevens over de heer Van de Weerdhof opgenomen.

Voorgesteld wordt om overeenkomstig de voordracht van de Raad van de Commissarissen de heer Van de Weerdhof met ingang van 22 maart 2017 te benoemen als lid van de Raad van Commissarissen van Sligro Food Group, voor een eerste termijn van vier jaar. De Ondernemingsraad heeft meegedeeld de voordracht van de heer Van de Weerdhof te steunen.

Voordat tot stemming wordt overgegaan stelt de heer Van de Weerdhof zich voor aan de algemene vergadering.

De heer Jorna (V.E.B.) stelt de volgende vraag:

Ik denk dat u met deze kandidaat een perfecte keuze heeft gemaakt, zeker gelet op zijn online kennis. Maar toch wil ik een kritisch punt maken. De heer Van de Weerdhof is recentelijk opgestapt bij Wehkamp als CEO en hij is pas 51 jaar. Stel nu dat hem binnenkort een leuke vergelijkbare functie wordt aangeboden, hoe bestendig is dan zijn commissariaat?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(A. Nühn) Zijn commissariaat is heel bestendig. Wij hebben daar uitgebreid over gesproken. Gert van de Weerdhof heeft een bewuste keuze gemaakt, zodat wij hier verzekerd kunnen zijn van een bestendig commissariaat.

Het voorstel tot benoeming van de heer Van de Weerdhof wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	36.232.064
stemmen voor	:	36.112.064
stemmen tegen	:	120.000
onthoudingen	:	0

7.b. Kennisgeving aan de Algemene Vergadering van het besluit van de Raad van Commissarissen tot benoeming van de heer F. Rijna tot voorzitter van de Raad van Commissarissen

Vanwege de vacature die ontstaat door het aftreden van de heer Nühn aan het einde van deze vergadering, diende de Raad van Commissarissen een nieuwe voorzitter uit zijn midden te benoemen in overeenstemming met het bepaalde in artikel 31 lid 1 van de statuten van Sligro Food Group N.V..

De heer Nühn is verheugd dat hij de Algemene Vergadering kan mededelen dat de Raad van Commissarissen de heer Rijna heeft benoemd tot voorzitter van de Raad van Commissarissen met ingang van het einde van deze vergadering.

De heer Rijna dankt de heer Nühn voor de wijze waarop hij de laatste 8 jaar de Raad van Commissarissen heeft geleid. Dat was niet alleen zeer professioneel, maar ook met humor en met respect voor ieders eigen rol in de organisatie. Ook dankt de heer Rijna de heer Nühn voor de plezierige manier waarop de heer Rijna door de heer Nühn is ingewerkt als voorzitter van de Raad van Commissarissen.

In een korte terugblik op zijn commissariaat bij Sligro Food Group geeft de heer Nühn aan dat hij deze functie met veel plezier heeft vervuld. Hij dankt ieder die dat mogelijk heeft gemaakt en wenst de aandeelhouders en de medewerkers van Sligro Food Group heel veel succes voor de toekomst.

Tot slot dankt de heer Van Beuningen de heer Nühn voor de voortreffelijke wijze waarop de heer Nühn het voorzitterschap van de Raad van Commissarissen heeft ingevuld.

8. Rondvraag en sluiting

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

Ik kom regelmatig op de Horecava. Wat ik jammer vind is dat u op de Horecava wel met een stand van Bouter aanwezig was, maar dat je het logo van Sligro met een vergrootglas moest gaan zoeken. Waarom wordt dat niet veel beter geïntegreerd?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K. Slippens) Ik vind het een uitstekend idee. We stonden overigens ook op het Wijnplein, bij Gérard Bertrand.

De voorzitter deelt mede dat er na de vergadering voor belangstellenden een rondleiding in het nieuwe inspiratiecentrum ZiN zal worden gegeven. De voorzitter beveelt deze rondleiding van harte aan.

Niets meer aan de orde zijnde sluit de voorzitter de vergadering onder dankzegging aan eenieder voor zijn of haar bijdrage.

De voorzitter, A. Nühn

De secretaris van de vennootschap, G.J.C.M. van der Veeken