

Notulen Algemene Vergadering van Aandeelhouders 19 maart 2014

Notulen van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V., gehouden op woensdag 19 maart 2014 om 11.00 uur ten kantore van de vennootschap te Veghel.

Aanwezig zijn:

de Raad van Commissarissen: de heer A. Nühn, mevrouw Th.A.J. Burmanje, de heer R.R. Latenstein van Voorst en de heer B.E. Karis;

de Directie: de heer K.M. Slippens, de heer H.L. van Rozendaal en de heer W.J.P. Strijbosch;

de accountant van de vennootschap: de heer P.W.J. Smorenburg van KPMG;

de voorzitter van de Ondernemingsraad: de heer R. Heijberg;

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 555.000 aandelen door de vennootschap zijn ingekocht. Op deze ingekochte aandelen kan geen stem worden uitgebracht, zodat het aantal stemrechten 43.700.015 bedraagt. Het aantal aandeelhouders, zelf aanwezig of vertegenwoordigd door gevolmachtigden, bedraagt 135 en zij vertegenwoordigen 38.476.127 aandelen ofwel 88,0 % 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.

Vervolgens deelt de voorzitter het volgende mede. Op de agenda van deze vergadering is als agendapunt 7 een voorstel tot wijziging van de statuten geagendeerd. De directie heeft besloten om het voorstel van onderdeel 7.1, de aanpassing van het agenderingsrecht, bij deze terug te trekken en dus niet in stemming te brengen. Bij agendapunt 7 wordt derhalve nog uitsluitend onderdeel 7.2 van de statutenwijziging behandeld.

2. Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V. d.d. 20 maart 2013

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 20 maart 2013 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 2013

De voorzitter geeft een toelichting op de behandeling van de agendapunt 3 tot en met 5. Agendapunt 3 gaat over het Jaarverslag van de Directie. Dat betreft het eerste gedeelte van het jaarverslag, tot en met pagina 87. Daarna, onder agendapunt 4, komt de jaarrekening aan bod. Dat staat in het tweede gedeelte van het jaarverslag, vanaf pagina 88. Agendapunt 5 betreft het Reserverings-en dividendbeleid. De voorzitter geeft aan welke onderwerpen bij deze agendapunten zullen worden behandeld en door wie deze worden gepresenteerd. Ook geeft de voorzitter aan wanneer er over de betreffende onderwerpen gelegenheid is tot het stellen van vragen door de aandeelhouders.

Introductie (K.M. Slippens)

De heer Slippens heet de aanwezigen welkom en spreekt zijn genoegen over het hoge percentage stemgerechtigde aandeelhouders dat in de vergadering is vertegenwoordigd. Dat percentage is aanmerkelijk hoger, dan de verwachte opkomst bij de Gemeenteraadsverkiezingen die vandaag ook worden gehouden. Hij oppert daarbij als mogelijk verklaring dat de aandeelhouders van Sligro Food Group vandaag tijdens deze aandeelhoudersvergadering maar liefst acht keer in de gelegenheid zijn om hun stem uit te brengen, terwijl bij de Gemeenteraadsverkiezingen slechts één keer gestemd kan worden.

De heer Slippens wijst op de volle agenda. Gedeeltelijk komt dat omdat de Directie de aandeelhouders graag veel wil vertellen over de ontwikkelingen binnen Sligro Food Group. Voor een ander deel is dat het gevolg van de alsmaar toenemende regelgeving die ertoe verplicht om een aantal onderwerpen op de agenda van de aandeelhoudersvergadering te plaatsen. De Directie vindt dat overigens helemaal geen probleem, maar het betekent wel dat het nodig is om een behoorlijk tempo in de vergadering te houden. Daarnaast overweegt de Directie om deze reden de algemene vergadering van aandeelhouders vanaf volgend jaar voortaan een half uur eerder te laten beginnen, dus vanaf 10.30 uur in plaats van het tot nu toe gebruikelijke tijdstip van 11.00 uur. Over dit aanvangstijdstip zal de Directie nog een besluit nemen en dat duidelijk communiceren.

Na deze introductie zal de heer H. van Rozendaal zal de jaarcijfers over 2013 presenteren. Aansluitend zal de heer Slippens de commerciële ontwikkelingen in het afgelopen jaar toelichten. Vervolgens zal de heer W.J. Strijbosch dit jaar het *special topic* presenteren, waarbij vanzelfsprekend is gekozen voor de vernieuwing van de Sligro formule onder de naam 'Sligro 3.0', die voor het eerst is geïntroduceerd in de vorige week nieuw geopende

Sligro Zelfbedieningsgroothandel in Maastricht. Alle presentaties worden na afloop van de algemene vergadering van aandeelhouders op de website van Sligro Food Group gepubliceerd.

Jaarcijfers 2013 (H.L. van Rozendaal)

De heer Van Rozendaal begint zijn presentatie van de cijfers met de resultatenrekening.

De totale omzet is in 2013 toegenomen met 1,3 %, van €2.467 miljoen in 2012 tot €2.498 miljoen in 2013. De verdeling over de drie bedrijfsonderdelen Foodservice Zelfbediening, Foodservice Bezorging en Foodretail (Supermarkten) is nog steeds ongeveer drie keer één derde. Het onderdeel Foodservice groeit harder dan de twee andere onderdelen. Voor een deel is dat het gevolg van de overname van Van Oers en ook de overnames van dit jaar zullen ook dat bedrijfsonderdeel verder doen groeien. De heer Van Rozendaal geeft bij de bespreking van de omzetontwikkeling aan dat de per 1 juli 2013 gewijzigde BTW heffing over tabak tot gevolg heeft dat de omzet in 2013 als gevolg van dat effect, circa €27 miljoen lager is. Daarnaast hebben de accijnsverhogingen, vooral bij de benzinestations in de grensregio's, ertoe geleid dat de omzet tabak is gedaald met circa €16 miljoen.

Deze (BTW-) tabakseffecten verklaren met een stijging van 0,4 procentpunt, grotendeels ook de stijging van het brutowinstpercentage van 22,6 % in 2012 naar 23,1 % in 2013. Maar omdat hetzelfde effect ook geldt voor de kosten, is voor wat betreft tabak per saldo geen sprake van een verbetering of verslechtering van het resultaat. 0,1 % verbetering van de marge is het gevolg van prijsherstel in de eerste drie kwartalen van 2013 in Foodretail.

De kosten zijn gestegen van €419 miljoen in 2012 naar €440 miljoen in 2013. Afgezien van de hiervoor bedoelde (BTW-) tabakseffecten wordt deze stijging veroorzaakt door éénmalige integratiekosten voor Van Oers, relatief meer bezorgkosten (onder meer door Van Oers), hogere kosten voor ICT, structurele stijging van sociale lasten en door hogere pensioenkosten. De stijging van pensioenkosten is onder meer het gevolg van gewijzigde regelgeving, zonder dat dit overigens gepaard gaat met een stijging van de verschuldigde pensioenpremie.

Het voorgaande heeft tot gevolg dat het operationeel resultaat (EBITA) over 2013 ten opzichte van 2012 procentueel gelijk is gebleven op 4 % (2012: €99 miljoen en 2013: €101 miljoen). De EBITA Foodservice is enigszins afgenomen onder slechte omstandigheden. Daar staat tegenover dat de EBITA Foodretail relatief sterk is toegenomen, maar wel met enige afvlakking in de loop van het jaar.

De netto winst over 2013 bedraagt €68 miljoen, en dat is €1 miljoen minder dan het resultaat over 2012 dat overigens als gevolg van gewijzigde boekhoudregels voor de waardering van pensioenverplichtingen, met terugwerkende kracht is aangepast naar €69 miljoen.

Uit het overzicht van de gesegmenteerde resultaten blijkt dat de EBITA ad €101 miljoen is samengesteld uit €86 miljoen EBITA Foodservice en €15 miljoen EBITA Foodretail.

De vrije kasstroom over 2013 bedraagt €101 miljoen, hetgeen mede te danken is aan opnieuw een aanzienlijke reductie van het werkkapitaal. De vrije kasstroom wordt gedeeltelijk gebruikt voor het uitkeren van dividend.

Het dividend over 2013, zoals dat straks bij agendapunt 4 d aan de orde is bestaat uit twee componenten: een regulier dividend ad €0,80 per aandeel en een variabel dividend ad €0,25 per aandeel, ofwel in totaal, evenals vorig jaar €1,05 per aandeel. Voor circa 44 miljoen aandelen betekent dat een dividendbetaling van circa €46 miljoen. In het kader van het streven naar egalisatie van beschikbare middelen is de Directie voornemens het dividend in de toekomst voortaan in twee delen uit te betalen, namelijk door een interim dividend en een slotdividend. Aangezien voldoende liquide middelen aanwezig zijn, is het voornemen tevens om het eerste interim dividend op 20 oktober 2014 uit te betalen. Het interimdividend wordt in beginsel gesteld op 50 % van het reguliere dividend over het voorafgaande jaar. Voor 2014 betekent dit voornemen éénmalig een extra dividendbetaling. Naast het dividend over 2013 ad €1,05 zal bij effectuering van dit voornemen op 20 oktober 2014 nog eens €0,40 (= 50% * €0,80, zijnde het reguliere dividend over 2013) worden uitgekeerd. Het totaal per aandeel in 2014 te betalen dividend komt daarmee uit op €1,45. In 2015 is dat extra dividend niet aan de orde. De heer Van Rozendaal geeft daarbij een rekenvoorbeeld dat omwille van de duidelijkheid is gebaseerd op de veronderstelling van gelijkblijvende getallen. In dat voorbeeld bedraagt het totaal per aandeel in 2015 €1,05, dat bestaat uit een slotdividend 2014 van €0,65 (=€1,05 dividend over 2014, bestaande uit €0,80 regulier dividend en €0,25 variabel dividend, onder aftrek van het in oktober 2014 te betalen interimdividend ad €0,40) vermeerderd met een interimdividend over 2015 ad €0,40 (zijnde 50% van het regulier dividend over 2014).

Commerciële ontwikkeling 2013 (K.M. Slippens)

De heer Slippens presenteert de commerciële ontwikkelingen in 2013 van de twee marktgebieden waarin Sligro Food Group actief is: Foodretail en Foodservice. Voor beide marktgebieden geeft hij een toelichting op de marktontwikkelingen, de ontwikkelingen binnen Sligro Food Group en de plannen voor 2014 en verder. Hij begint zijn presentatie met Foodretail, daarna volgt Foodservice.

De Nederlandse Foodretailmarkt is in 2013 uitgedrukt in Euro's ongeveer 1,8 % gegroeid. Het volume van deze markt is in 2013 ongeveer stabiel gebleven ten opzichte van 2012. In de eerste helft van 2013 was nog sprake van een gezonde ontwikkeling, maar vanaf de zomer zakte de Foodretailmarkt in. De bestedingen kwamen onder druk door de zoektocht van de consument naar goedkopere alternatieven, onder andere in de vorm van eigen merken en promotie artikelen. Vanaf september nam de prijsdruk toe door prijsverlagingen door de marktleider.

Uit het overzicht van de marktaandelen blijkt dat het marktaandeel van de marktleider in 2013 weliswaar per saldo is gestegen, maar omdat de marktleider ook nieuwe supermarkten heeft gekocht, heeft de marktleider in 2013 toch autonoom marktaandeel verloren. Verder is opmerkelijk dat het marktaandeel van de hard discount formules fors is gestegen. Het marktaandeel van EMTÉ bleef stabiel op 2,7 %. Een positieve ontwikkeling voor EMTÉ was de toegenomen waardering voor EMTÉ in het Kerstrapport 2013 van het GfK.

De like-for-like omzet van EMTÉ groeide met 1,9 % licht boven de markt. Die groei kwam met name tot uiting in de voormalige Sanders supermarkten en de franchise winkels. In 2013 is de samenwerking tussen EMTÉ en het Foodservice onderdeel van Sligro Food Group verder verbeterd, hetgeen vooral tot uiting komt in het streven van EMTÉ om de lekkerste supermarkt van Nederland te zijn. Nadat EMTÉ al eerder de eerste prijs had gewonnen bij de

verkiezing van beste slagerijafdeling in een Nederlandse supermarkt, won EMTÉ in 2013 zowel de prijs voor de beste slagerijafdeling als de prijs voor de beste bakkerijafdeling.

Binnen EMTÉ is in 2013 hard gewerkt aan het meerjarenplan Foodretail zoals dat vorig jaar ook in de aandeelhoudersvergadering is gepresenteerd. Voorbeelden daarvan zijn: de introductie van het OK€budgetmerk samen met enkele andere Superunieleden, het bouwen van het EMTÉ merk door TV-commercials, verlaging van derving, versterking van category management en de ontwikkeling van een modulair personeelsbezettingsplan en nieuwe urennormering.

In 2014 zal verder uitvoering worden gegeven aan het meerjarenplan. Belangrijk voor EMTÉ is daarbij komend jaar de introductie van een loyaliteitsplan. Verder zal de positionering 'we love food' met nog meer focus worden voortgezet. Daarnaast krijgt in 2014 de verlaging van kosten extra aandacht.

De heer Slippens vervolgt zijn presentatie met het onderdeel Foodservice. In 2013 zijn de consumentenbestedingen in de Foodservicemarkt met 2,5 % gedaald. In groothandelswaarde is de markt zelfs met 4,5 % gedaald, waarbij overigens 1,5 procentpunt het gevolg is van het door de heer Van Rozendaal genoemde BTW effect op tabaksomzet en de afname van de tabaksomzet. Daar komt bij dat de Foodservicemarkt inmiddels al een aantal jaren achtereen daalt.

Uit het overzicht van de marktaandelen Foodservice 2013, blijkt dat het aandeel van Sligro Food Group in de markt wederom is gegroeid van 19,9 % in 2012 naar 21,2 % in 2013. De omzet Foodservice Zelfbediening daalde in lijn met de markt, maar de omzet Foodservice Bezorging groeide met ruim 6 %. De uitdagende marktomstandigheden in 2013 zorgden daarbij voor enige druk op het resultaat.

In 2013 werden in de Foodservicebranche voor het eerst Awards uitgereikt. Sligro Food Group won de eerste prijs in de categorie Grossiers. De integratie van Van Oers werd in 2013 succesvol afgerond. Een hoog percentage van het klanten werd behouden en ook de integratie van de medewerkers is goed verlopen. Een belangrijke ontwikkeling in 2013 is het project 'Sligro 3.0', waarover de heer Strijbosch dadelijk meer zal vertellen. Van Hoeckel bleef het met een forse outperformance van markt ook in 2013 goed doen in de institutionele markt. Naast de verbouwingen van de Zelfbedieningsvestigingen te Gorinchem en Hilversum, werd in 2013 in Venray een nieuw Bezorgdistributiecentrum in gebruik genomen. De bezorgomzet van de bezorglocaties in Maastricht en Haps werd in deze nieuwe locatie ondergebracht. Tevens is in 2013 gestart met de inrichting van een kleine organisatie die zich volledig gaat richten op de Belgische markt. Tot slot is in Foodservice een kostenbesparingsprogramma gemaakt dat voor een belangrijk deel is gericht op reductie van loon-en transportkosten.

Begin 2014 werden de Foodservicebedrijven Rooswinkel en Horeca Totaal Sluis overgenomen. In de loop van 2014 zullen deze bedrijven worden geïntegreerd. In 2014 zal in Lansingerland een nieuw Bezorgdistributiecentrum worden gebouwd en in gebruik worden genomen. De bezorgactiviteiten van de bezorglocaties Den Haag en Barendrecht zullen aan deze nieuwe locatie worden overgedragen. Na de opening van de nieuwe Zelfbedieningsvestiging te Maastricht in de nieuwe 'Sligro 3.0' stijl, zullen in 2014 nog een drietal andere Zelfbedieningsvestigingen worden vernieuwd.

Sligro 3.0 (W.J. Strijbosch)

Eind 2012 zijn onder de werktitel 'Revitalisatie Sligro' de voorbereidingen begonnen van een project, dat daarna ook bekend is geworden onder de naam 'Sligro 3.0'. De voorbereiding heeft 6 à 7 maanden in beslag genomen, en na de zomer van 2013 is de fase begonnen van uitwerking en implementatie van de diverse onderdelen van dit project.

Sligro richt zich via twee kanalen (Zelfbedieningsgroothandel en Bezorgservicegroothandel) op groot- en kleinschalige horeca, recreatie, catering, tankstations en grootverbruik. De marktpositie van Sligro is in 2013 gegroeid naar een marktaandeel van 21,2 % waarmee circa 50 % van de totale winst in de markt wordt gehaald.

Het besluit om dit revitaliseringsproject te starten is gebaseerd op de gedachte dat het, ondanks de jarenlange markt-outperformance, tijd is voor vernieuwing, waarbij nieuwe economische tijden vragen om een nieuwe aanpak. De behoeftes van klanten veranderen en bovendien is de huidige 2.0 –generatie van de Zelfbedieningsgroothandel ruim 10 jaar oud. Het is tijd voor een volgende fase waarbij de keuze is gemaakt 'het dak te repareren als de zon schijnt'.

In het kader van dit project zijn de volgende twee centrale vragen geformuleerd: (1) Hoe kan Sligro in een moeilijke markt blijven groeien? ; (2) Wat moeten we doen om blijvend sterker te groeien dan de markt? Voor de beantwoording van deze vragen is eerst een visie ontwikkeld en daarna een missie. De visie van Sligro luidt: 'Lekker, goed en eerlijk eten wordt voor mensen steeds belangrijker'. De missie van Sligro is: 'Wij willen lekker, goed, en eerlijk eten voor alle Nederlandse food professionals en hun klanten bereikbaar maken'. Vervolgens is op basis van deze visie en deze missie met veel zorg en aandacht een merkstrategie geschreven waarin als leidend principe is vastgelegd waar Sligro voor staat en welke richting Sligro op wil. Deze merkstrategie is bedoeld om te helpen de juiste veranderingen door te voeren.

Uiteraard is de merkstrategie niet alleen de bedoeling om het vergezicht te schetsen, maar ook om dit te vertalen naar verbeterde commerciële activiteiten die zorg moeten dragen voor additionele waarde. Die activiteiten, ook aangeduid als bouwstenen, zijn verdeeld in vier groepen: (1) Visuele Identiteit; (2) Promo & Pricing; (3) E-strategy & CRM; (4) Formuleontwikkeling.

Deze bouwstenen komen samen in de nieuwe Sligro Zelfbedieningsgroothandel die vorige week met heel veel trots in Maastricht werd geopend. Om een indruk te geven van de wijze waarop Sligro 3.0 in Maastricht in de praktijk is toegepast wordt een filmverslag van de opening vertoond. Het resultaat is veelbelovend en reacties van klanten en medewerkers zijn zeer positief. De ambitie is om de komende jaren de nieuwe Sligro 3.0 stijl over alle 47 Zelfbedieningsgroothandels uit te rollen. Daarnaast zullen de komende jaren ook andere aspecten zoals de organisatie van de buitendienst, category management, E-commerce, CRM, training van medewerkers etc. verder worden ontwikkeld op basis van de nieuwe merkstrategie. Kortom, er zijn nog veel mogelijkheden voor verbetering.

Vooruitzichten (K.M. Slippens)

De heer Slippens bespreekt de vooruitzichten voor 2014. De tekenen van economisch herstel

vertalen zich nog niet naar een toename van de consumentenbestedingen. De Foodretailmarkt zal naar verwachting een lichte groei laten zien, die overigens wel gepaard zal gaan met een daling van het volume. De Foodservicemarkt zal naar verwachting wederom verder dalen. In beide markten verwacht Sligro Food Group een betere omzetontwikkeling te behalen dan de markt. In het segment Foodservice houdt Sligro Food Group rekening met een ingroei effect van de overnames van Van Oers, Rooswinkel en Horeca Totaal Sluis ter grootte van circa €55 miljoen. Over het eerste halfjaar wordt de omzetsdaling als gevolg van het (BTW-) tabakseffect geschat op €25 miljoen, waarvan €20 miljoen betrekking heeft het segment Foodservice. Voorts wordt rekening gehouden met positieve effecten van de kostenbesparingsprogramma's en een (non-cash) toename van €2 miljoen pensioenkosten.

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.) stelt de volgende vragen:

- 1) Kunt u iets preciezer aangeven waarom de potentiële overnames in Denemarken niet zijn doorgegaan, en wat nu uw buitenlandstrategie is?
- 2) Waarom heeft u de Belgische vestiging van Rooswinkel niet overgenomen?
- 3) Kruidenier is failliet en we hebben kunnen lezen dat u er een mooie klant bij heeft gekregen. Bent u nog geïnteresseerd in andere onderdelen ?
- 4) In relatie tot de omzet heeft Horeca Totaal Sluis in vergelijking met Rooswinkel veel minder medewerkers. Ziet u mogelijkheden om synergievoordelen te behalen bij de integratie van Rooswinkel.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K.Slippens) Wij hebben een aantal landen in kaart gebracht en beoordeeld. Denemarken was één van de landen die door ons positief is beoordeeld voor een mogelijke overname in Foodservice. In het buitenland hebben wij voor Foodretail overigens geen belangstelling, omdat wij van mening zijn dat wij op dat gebied nog genoeg te doen hebben in Nederland. Het eerste overnamedossier dat wij in Denemarken onderzocht hebben, betrof een bedrijf dat behalve in Foodservice ook actief was in Foodretail. Door het uitblijven van een goede oplossing voor de Foodretail gedeelte, was een overname van dit bedrijf voor ons uiteindelijk niet interessant. In het tweede overnamedossier had het management een sterke voorkeur voor een management buy out, waardoor in feite niet meer voldaan kon worden aan onze voorwaarde voor een overname in het buitenland, de continuering van een sterk aan ons gecommitteerd management. Andere mogelijkheden zien wij op dit moment niet in Denemarken. Een ander land dat wij hebben onderzocht en waar wij mogelijkheden zien, is België. Zoals ik in mijn presentatie van zojuist heb aangegeven, richten wij onze aandacht nu op de mogelijkheden voor Foodservice in dat land. Voorlopig blijven we de leveringen aan onze Belgische klanten nog doen vanuit Nederland, maar op termijn zou dat kunnen veranderen.

2) De Belgische vestiging van Rooswinkel vonden wij niet geschikt voor overname door ons, omdat deze vestiging in onze ogen enerzijds te klein was, en anderzijds teveel kleine, voornamelijk retailklanten, bediende.

3) Na het faillissement van Kruidenier gingen klanten op zoek naar een nieuwe leverancier. Een aantal van die klanten heeft voor ons gekozen. Daar zijn we blij mee, maar daar laten we

het verder bij.

4) Uw opmerking is juist. Wij zien goede mogelijkheden om voormalige Rooswinkel medewerkers op een passende wijze te herplaatsen binnen ons bedrijf.

Mevrouw Heijne (V.B.D.O., Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) complimenteert Sligro Food Group met het uiterst transparante jaarverslag hetgeen volgens haar ook heeft geresulteerd in een hogere score op de transparantiebenchmark.

Vervolgens stelt zij de volgende vragen:

1) De circulaire economie is een nieuw thema bij de V.B.D.O.. We willen de trend stimuleren dat producten worden hergebruikt of tot nieuwe grondstoffen worden verwerkt. Wij vragen bedrijven doelstellingen te formuleren op het gebied van *zero waste*, dat betekent bijvoorbeeld ook het tegengaan van voedselverspilling. Uit uw jaarverslag blijkt dat u daar al flinke stappen heeft gezet, met name op het gebied van AGF en brood, maar dat op het gebied van vleeswaren en kaas de doelstellingen niet zijn gehaald. Waren deze doelen te hoog gesteld? Zo niet, wat gaat u de komende jaren doen om die doelen dan wel te halen?

2) Op het gebied van mensenrechten heeft Sligro Food Group een aantal stappen gezet door alleen nog samen te werken met leveranciers die op het gebied van mensenrechten zijn gecertificeerd. Sligro Food Group heeft met het oog daarop audits uitgevoerd bij een aantal primaire leveranciers, hetgeen heeft geresulteerd in de beëindiging van de samenwerking met een aantal niet gecertificeerde leveranciers. De audits hadden alle betrekking op primaire leveranciers. Mijn vraag is of Sligro Food Group ook verder in de keten audits wil gaan uitvoeren, dus ook bij leveranciers van de leveranciers?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Dank voor uw compliment. Uw conclusie dat wij in het algemeen er goed in zijn geslaagd om de derving fors terug te dringen is terecht. Wij denken dat het bij nader inzien niet realistisch is om onze doelstelling waar u naar refereert, in één jaar te realiseren. We gaan de doelstelling niet naar beneden bijstellen, maar we gaan er hard aan werken om die doelstelling toch te realiseren. Een belangrijk aspect daarbij is de samenstelling van het assortiment. Nieuwe producten betekenen ook extra risico's voor derving. We blijven daarbij zoeken naar een juiste balans. In het algemeen richten wij ons ook sterk op het beperken van afvalstromen. De samenwerking met onze partners in de keten is daarbij een belangrijke factor.

2) (*K. Slippens*) We hebben inderdaad de samenwerking met een aantal leveranciers beëindigd omdat die leveranciers niet gecertificeerd waren op het gebied van mensenrechten. Onze focus ligt op onze primaire leveranciers, en daarom beperken wij de audits ook tot deze groep.

De heer Vrijdag complimenteert de Directie met het behaalde resultaat en stelt vervolgens de volgende vragen:

1) Waarom spreken we nog steeds over Sligro en EMTÉ? Dat is toch één bedrijf ?

2) Waarom gaat u niet over tot het verstrekken van pasjes aan uw klanten, zoals andere bedrijven dat ook doen?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Dank voor uw compliment. EMTÉ en Sligro zijn twee afzonderlijke bedrijven. Beide bedrijven richten zich ieder op hun eigen klantenkring. Bij EMTÉ is dat de consument die zijn of haar dagelijkse boodschappen wil doen. Bij Sligro is dat de zakelijke klant die inkopen wil doen in een omgeving die is gespecialiseerd in professionele horeca.

Beide bedrijven hebben ieder een eigen assortiment dat volledig is afgestemd op hun eigen klantenkring. Wij willen dat graag gescheiden houden, omdat beide bedrijven dan succesvol kunnen zijn.

2) (*K. Slippens*) Ik ben blij met uw vraag over het verstrekken pasjes aan klanten. Wij gaan namelijk binnen enkele maanden bij EMTÉ pasjes introduceren in het kader van een loyalty-programma. Dat wordt een zeer vernieuwend loyalty-programma, onder meer met pasjes en met apps voor op mobiele telefoon en tablets, waarmee wij de loyaliteit van onze klanten gaan belonen. En, zoals u weet, bij Sligro werken we al heel lang met pasjes.

De heer Rienks stelt de volgende vraag:

Sligro Food Group streeft naar een gemiddelde jaarlijkse omzetgroei van 10 %. Is dat nog een realistische doelstelling ?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*H. van Rozendaal*) Bij de formulering van deze doelstelling hebben wij omschreven dat deze doelstelling geldt over de economische cyclus heen. Dit veronderstelt dat een periode van een krimpende markt, wordt gevolgd door een periode van een groeiende markt. De markt krimpt nu echter al zes jaar achtereen, en het is zeer de vraag of en, zo ja, wanneer we weer in een wat normalere economie terechtkomen. Het verschil tussen een krimpende markt en een groeiende markt is ongeveer 4 %. Als we daarmee rekening houden komen we al dichterbij de buurt van de doelstelling. Het tweede aspect dat hierbij een rol speelt zijn de acquisities. Met een marktaandeel van 20 % in Nederland, is er nog ruimte genoeg voor overnames. Ook kijken we in het buitenland voor overnames. Maar dat wordt geen dogma: als er geen acquisitiemogelijkheden zijn of ze zijn te duur, dan duurt het maar wat langer. Dan leggen we dat hier jaarlijks in de aandeelhoudersvergadering graag uit. Dat is beter dan een verkeerde overname te doen. Daar zijn wij het met de aandeelhouders over eens.

De heer Spanjer spreekt zijn waardering uit over het jaarverslag. Hij merkt op dat het jaarverslag heel duidelijk en helder is. Vervolgens stelt hij de volgende vragen:

- 1) Waarom voert u binnen Foodservice met Sligro en Van Hoeckel twee merken?
- 2) Waarom heeft u met EMTÉ gekozen voor landelijke televisiereclame, terwijl EMTÉ in een heel groot van het land geen supermarkten heeft ?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*K. Slippens*) Binnen ons Foodservicebedrijf hebben wij twee formules: Sligro en Van Hoeckel. Van Hoeckel richt zich op de institutionele klanten en Sligro bedient alle overige klantensegmenten in Foodservice. De zorgmarkt waarin van Hoeckel actief is, is een wezenlijk andere markt dan de horecamarkt. Dat verschil vraagt om een afzonderlijke commerciële marktwerking. Dat betekent overigens niet dat Van Hoeckel een zelfstandig bedrijf is, want Sligro en Van Hoeckel worden ondersteund door dezelfde centrale backoffice. Alle overgenomen Foodservicebedrijven worden geïntegreerd in Sligro en Van Hoeckel. Zo komen de institutionele klanten van Rooswinkel terecht bij Van Hoeckel en de overige klanten bij Sligro.
- 2) De keuze voor landelijke televisiereclame is gebaseerd op de kosten die we maken om onze klanten te bereiken in de gebieden waar EMTÉ supermarkten heeft. Niet belangrijk is hoe groot het gebied is waar EMTÉ niet is gevestigd.

De heer Bakx (Stichting Persoonlijk Beter Beleggen) spreekt zijn waardering uit voor de hoogte van het voorgestelde dividend in relatie tot de koers van het aandeel. Vervolgens stelt hij de volgende twee vragen:

- 1) Sligro Food Group werkt veel met flexwerkers en bovendien verandert het bedrijf voortdurend, zoals bijvoorbeeld door overnames. Wat betekent dat voor het vaste personeel?
- 2) U heeft bij aanvang van deze vergadering het voorstel van onderdeel 7.1, de aanpassing van het agenderingsrecht, teruggetrokken. Waarom heeft u aanvankelijk toch de wijziging van het agenderingsrecht op de agenda geplaatst ?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*K. Slippens*) Binnen Sligro Food Group worden flexwerkers vooral ingezet voor lager geschoolde arbeid zoals in de verzamelprocessen in de Distributiecentra. Hogere functies worden hoofdzakelijk vervuld door vast personeel. Na een overname van een bedrijf wordt in het integratieproces voor de overgenomen medewerkers gezocht naar passende functies binnen Sligro Food Group. Dat kan het eigen werk zijn binnen of buiten de regio, of een andere passende functie binnen de regio, of, in sommige gevallen toch een functie buiten Sligro Food Group. Met een beetje flexibiliteit van twee kanten blijkt die aanpak in de praktijk heel erg goed te werken.
- 2) (*H. van Rozendaal*) Door een wetswijziging is de verhoging van het agenderingsrecht van 1 % naar 3 % in beginsel mogelijk gemaakt. Wij hebben overwogen om in onze situatie deze nieuwe wettelijke mogelijkheid aan onze aandeelhouders voor te leggen. Maar omdat het voorstel vooraf al heel veel, voornamelijk theoretische discussies heeft opgeleverd, hebben we geconcludeerd dat het beter was om het voorstel in te trekken.

De heer Van Hoek merkt op dat vanaf zijn zitplaats de cijfers op de sheets moeilijk leesbaar zijn. Vervolgens stelt hij de volgende vraag:

Enerzijds geeft u aan dat u met het project Kicken op Kosten de reductie van kosten heel belangrijk vindt. Anderszijds denk ik dat de openingscampagne in Maastricht een kostbare zaak is geweest. Hoe staat dat met elkaar in verhouding?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*K. Slippens*) Wij letten altijd scherp op de kosten, ook bij de openingscampagne in Maastricht. Maar we willen ook graag de kansen benutten waar we in geloven. Dat zijn investeringen die een goed rendement opleveren. Ons jaarthema is dit jaar: Vind de balans. Dat geldt ook voor dit onderwerp: enerzijds kosten beperken waar het kan, anderzijds blijven investeren in een goed rendement, zoals bijvoorbeeld Sligro Maastricht, het loyalty-programma an EMTÉ en nieuwe Bezorgservicegroothandel in Berkel-Rodenrijs.

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

- 1) Heeft u plannen om uw bedrijfsactiviteiten verder uit te breiden, bijvoorbeeld met catering?
- 2) Ziet u nog mogelijkheden voor verdere ontwikkeling van uw huismerken?
- 3) Bent u niet bang dat u bij uw streven naar verlaging van het kostenniveau teveel druk komt te liggen op de loonkosten, waardoor u uw onderscheidende kwaliteitsniveau in de markt verliest?
- 4) U bezit 45 % van de aandelen in Spar. Hoe moet ik dat aandelenbelang zien in relatie tot uw ondernemingsactiviteiten?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*K. Slippens*) Wij zijn zeker niet van plan om catering tot onze bedrijfsactiviteiten te gaan rekenen. Dan zouden we gaan concurreren met onze klanten en dat willen we niet. Bovendien is catering een apart vak, waarvan wij niet alle competenties niet in huis hebben.
- 2) (*K. Slippens*) Met de ontwikkeling van huismerken zijn wij nog niet aan het einde van onze mogelijkheden. Daar is zeker nog ruimte voor verbetering.

3) (*K. Slippens*) Met het sturen op loonkosten moet je letten op een goede balans. Wij hebben alle activiteiten in alle EMTÉ supermarkten in kaart gebracht. Op basis van een interne benchmarking hebben we zicht op de loonkostenontwikkelingen van alle afdelingen in deze supermarkten. Daar leren we veel van en daarmee kunnen we kwaliteit behouden en toch de kosten goed beheersen.

4) (*H. van Rozendaal*) In 2006 hebben wij samen met Sperwer, de eigenaar van Plus Supermarkten, Edah overgenomen. Wij hebben ons toen geconcentreerd op de grotere supermarkten, en in dat kader, na onderhandeling met Sperwer, onze kleinschalige supermarkten overgedragen aan Spar, dat toen nog voor 90 % eigendom was van Sperwer, in ruil voor aandelen Spar. Het dividend dat wij ontvangen van geassocieerde deelnemingen is in belangrijke mate afkomstig van Spar. Wij zien Spar overigens niet als een belegging, maar als een verlengstuk van onze activiteiten.

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

Vorig jaar heeft u aangegeven dat biodiversiteit een belangrijk thema is van Sligro. In dat kader heeft u aangegeven dat u het ook belangrijk vindt om het merk Eerlijk & Heerlijk te laten groeien, in eerste instantie met 10 %. Heeft u het afgelopen jaar die 10 % groei gehaald, wat doet u om dat merk verder te laten groeien en wat is het einddoel?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*K. Slippens*) Dit segment ontwikkelt zich zo snel, waardoor het niet duidelijk is waar deze ontwikkelingen eindigen. Een einddoel is dan ook niet vastgesteld. Wel hebben wij het afgelopen jaar die 10 % groeidoelstelling gehaald. We zijn drie jaar geleden begonnen met 1000 artikelen, en inmiddels zitten we op bijna 3.000 artikelen. We merken ook dat er met name in de horeca heel veel vraag naar is. Dus wij gaan er zeker mee door en hebben onszelf voor komend jaar ook weer ten doel gesteld om 10 % te groeien ten opzichte van het afgelopen jaar.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

Is de deelneming in Spar geen blok aan het been in het kader van het mededingingsrecht bij een mogelijke toekomstige overname?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*H. van Rozendaal*) Wij zien de deelneming in Spar niet als een blok aan het been.

De heer Boom stelt de volgende vraag:

In de landelijke pers wordt veel geschreven over cybercrime. Heeft u daar ook last van?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*H. van Rozendaal*) Cybercrime is een belangrijk onderwerp, dat ook ons zorgen baart. We besteden veel aandacht en geld aan maatregelen om ons goed te beschermen. Ook wij lezen vrijwel elke dag in de krant dat er op dit gebied veel vreemde dingen gebeuren. Dit thema blijft zeker onze aandacht vragen.

4. Jaarstukken

4 a. Beloningsbeleid

De Voorzitter leidt dit onderwerp als volgt in. Op 1 januari 2014 is het wetsvoorstel 'Claw back' in werking getreden. Deze wet biedt de mogelijkheid om onder bijzondere omstandigheden bonussen aan te passen of terug te vorderen. Verder is in deze wet een bepaling opgenomen over verantwoording van de uitvoering van het bezoldigingsbeleid.

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 door de aandeelhouders goedgekeurd tijdens de AVA van 22 maart 2006. In 2010 is aan dit beleid een aandelen/optieregeling toegevoegd, die door de aandeelhouders tijdens de AVA van 17 maart 2010 is goedgekeurd.

Op de website zijn ook alle remuneratierapporten vanaf 2005 gepubliceerd, inclusief het remuneratierapport over het afgelopen jaar, 2013. De bezoldiging is ook opgenomen in het jaarverslag 2013, blz 112.

Hierna vervolgt de voorzitter met een toelichting op de uitvoering van het beloningsbeleid.

De uitvoering van het beloningsbeleid is ongewijzigd. Het remuneratiepakket bestaat uit een vast jaarsalaris, een korte termijnbonus, een lange termijnbonus, een lange termijn optieplan en het pensioen.

Het vaste jaarsalaris wordt eens in de drie jaar getoetst aan de hand van marktgegevens. Hiervoor gebruiken wij een referentiegroep van een twintigtal bedrijven, die wordt samengesteld in samenwerking met een extern bureau. De afgelopen 6 jaar hebben heeft geen marktaanpassing plaatsgevonden. De normale (Sligro) indexatie van gemiddeld 1,5% per jaar is in deze periode van 6 jaar wel toegepast. In het jaarverslag hebt u kunnen lezen dat het vast salaris met ingang van 2013 met 20 % is verhoogd, hetgeen neerkomt over die zes jaar op een gemiddelde van ongeveer 3 % per jaar, hetgeen nog ruimschoots beneden de norm is van het goedgekeurde beleid.

De korte termijnbonus bedraagt 30 % van het vaste salaris bij het realiseren van de doelstellingen op 'at target' niveau. De korte termijnbonus bestaat uit twee delen. De ene helft is afhankelijk van de budgettaire winstdoelstelling en de andere helft is afhankelijk van specifieke targets. Voor 2013 hadden die specifieke targets betrekking op: de M.V.O.-agenda, de integratie van Van Oers, de doelstellingen van Foodretail de werkkapitaalbeheersing.

Over het afgelopen jaar is de uitkomst 81% (van 30 %) omdat de winstdoelstelling niet is gerealiseerd en de overige targets wel. De afgelopen 5 jaar is de gemiddelde realisatie van de winstdoelstelling op 53 % (van 30 %) uitgekomen en de overige doelstellingen op 86 % (van 30 %) en het totaal gemiddelde is 70 %.

Het lange termijnbonusplan is gelijk aan de korte termijnbonusplan, met dien verstande dat de netto-opbrengst verplicht moet worden omgezet in aandelen die vier jaar worden geblokkeerd.

Het lange termijn optieplan is het plan dat ik hier in 2010 heb gepresenteerd. Het aantal opties is afhankelijk van de aandeelhouders-rendementen over een driejaarsperiode ten opzichte van een peer group. Dat zijn 10 'Midcap-achtige' bedrijven. De afgelopen jaren zijn jaarlijks

ongeveer acht tot tienduizend opties per Directielid toegekend. In deze regeling geldt de verplichting dat de eventuele winst na belasting voor minimaal 50 % moet worden besteed aan de koop van aandelen.

Het pensioen is nagenoeg geheel gebaseerd op een beschikbare premiereregeling.

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 Pieter Smorenburg, partner bij KPMG. Hij is eindverantwoordelijk voor de controle van de jaarrekening 2013 van Sligro Food Group en geeft in die hoedanigheid een toelichting op de accountantscontrole van de jaarrekening 2013 van Sligro Food Group. Voor de inhoud van deze presentatie wordt op deze plaats verwezen naar de sheets van de presentatie van de heer Smorenburg die zijn gepubliceerd op de website van sligrofoodgroup.nl (Algemene vergadering van Aandeelhouders 2013).

4 c. Vaststelling van de jaarrekening 2013 (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 90).

De heer Rienks stelt de volgende vraag:

Na aflossing later dit jaar van een lening van bijna €53 miljoen daalt de totale langlopende schuld aanzienlijk. Op basis van continuering van de huidige kasstroom, kunnen de komende jaren mogelijk zelfs alle schulden worden afgelost. Dat hoeft echter niet optimaal te zijn. Wat is uw visie over het optimale schuldenniveau waar u naar streeft?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(H.van Rozendaal) Op de balans ziet u dat we over veel liquide middelen beschikken. De rente die wij daarover ontvangen is zo laag dat nu het aantrekkelijker is om met deze liquide middelen de lening af te lossen, dan de lening te herfinancieren. Ik ben het met u eens dat wij op basis van het kasstroomprofiel binnen enkele jaren schuldenvrij kunnen zijn. Maar als we geschikte acquisities vinden, zal dat wellicht toch niet het geval zijn.

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

Mij is duidelijk geworden dat Sligro Food Group ook vooruitstrevend is als het gaat om de jaarrekening. Dat biedt misschien mogelijkheden om volgend jaar te gaan werken met het begrip 'true price' ofwel een winst- en verliesrekening die het effect van de productie en consumptie van goederen en diensten op natuurlijk en sociaal kapitaal laat zien. Mijn vraag is: gaat Sligro Food Group daar ook mee werken ?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(H.van Rozendaal) Dat voornemen is er niet.

De heer Bakx (Stichting Persoonlijk Beter Beleggen) stelt de volgende vraag:

In hoeverre kan het vast personeel en het flexpersoneel meedoen in de winstdelingsbeloning

en daardoor aandelen verkrijgen ?

Deze vraag worden als volgt beantwoord:

(H.van Rozendaal) Onze winstdelingsregeling geldt in principe voor alle medewerkers van Sligro Food Group, ook voor flexwerkers die bij ons op de payroll staan. De uitzendkracht van bijvoorbeeld Randstad valt daar dus niet onder. Overigens werken wij in vergelijking met veel andere bedrijven in onze sector vrij weinig met flexwerkers. In de supermarkten is dat anders omdat daar veel jongeren een bijbaantje hebben.

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

- 1) De handelsdebiteuren nemen toe. Gedeeltelijk wordt dat verklaard door de invoering van SEPA. Maar is daarnaast ook niet de verslechtering van de betalingsmoraal van klanten een oorzaak van de hogere debiteurenpost?
- 2) Goodwill wordt gewaardeerd tegen kostprijs, verminderd met, indien van toepassing, cumulatieve bijzondere waardeverminderingen. Een onderdeel van de jaarlijkse berekening van die eventuele waardevermindering is de begrote EBITA-groei. Vorig jaar ging u nog uit van een begrote EBITA-groei van 3 % en dit jaar rekende u met 2 %. Wat is de reden van de verlaging van dat percentage ?
- 3) Hoeveel fraudegevallen heeft u per jaar ?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) *(H.van Rozendaal)* De toename van de vorderingen is voor €15 miljoen het gevolg van de invoering van de nieuwe SEPA incasso-regelgeving waardoor voortaan pas twee werkdagen later kan worden geïncasseerd. Ook de overname van Van Oers heeft tot gevolg dat het debiteurensaldo is toegenomen, want ook die klanten hebben een, overigens normale, betalingstermijn. De autonome toename van de debiteurenvorderingen is relatief beperkt. Dat veel bedrijven failliet gaan, ook in onze klantenkring, is natuurlijk wel een punt van zorg.
- 2) *(H.van Rozendaal)* De verlaging van het percentage van de begrote EBITA-groei betekent dat in berekening van de impairment test rekening wordt gehouden met minder groei. Door deze voorzichtige benadering wordt de impairment test dus zwaarder.
- 3) *(H.van Rozendaal)* Onder fraude wordt ook begrepen een klant die een artikel opzettelijk niet afreken bij de kassa en een medewerker die een greep doet uit de kas. Voor dergelijke vergrijpen betrappen wij jaarlijks honderden klanten en tientallen personeelsleden. Het beeld is bij ons niet anders dan in de hele samenleving.

De heer Spanjer stelt de volgende vragen:

- 1) Op bladzijde 69 van het jaarverslag wordt als afwijking van de Corporate Governance Code gemeld dat er geen afspraken zijn gemaakt met bestuurders over de hoogte van eventuele afvloeiingsregelingen. Waarom heeft u op dit punt van de Code afgeweken?
- 2) Waarom koopt u niet alle aandelen van uw Fresh partners? Hoe heeft immers geld genoeg en het zou voor u de besluitvorming aanzienlijk vereenvoudigen als u niet meer hoeft te polderen in de aandeelhoudersvergaderingen van die Fresh partners.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) *(H.van Rozendaal)* Deze afwijking van de Code is in 2005 goedgekeurd en is gebaseerd op het beleid om bestuurders in vergelijkbare omstandigheden gelijk te behandelen en te belonen.
- 2) *(K. Slippens)* Wij zitten op dat punt op een heel andere lijn dan u. In ons business model houden wij een minderheidsbelang in onze Fresh partners. Met het delen van het aandelenbelang beschikken wij over maximale betrokkenheid van uitstekende ondernemers met specifieke deskundigheid op lastige activiteiten zoals een AGF-bedrijf en een

vleesbedrijf. Aangezien deze bedrijven bovendien vrijwel hun volledige omzet bij ons genereren, is sprake van een zeer sterke wederzijdse afhankelijkheid. Dat vinden wij een goed business model.

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 2013 hierbij is vastgesteld.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.476.127
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4 d. Vaststelling van de winstverdeling (besluit)

Met instemming van de Raad van Commissarissen heeft de Directie de winstverdeling voorgesteld zoals opgenomen op blz. 142 van het jaarverslag.

In lijn met de door de heer Van Rozendaal onder punt 3 van de agenda gegeven toelichting wordt voorgesteld om over 2013 het regulier dividend per aandeel vast te stellen op €0,80 in contanten. Tevens wordt voorgesteld een variabel dividend per aandeel uit te keren van €0,25, eveneens in contanten, waardoor het totale dividend €1,05 belooft.

De betaalbaarstelling vindt plaats op 2 april 2014.

Het voorstel van de Directie wordt door de vergadering goedgekeurd.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.476.127
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

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

De vergadering verleent décharge aan de Directie voor het gevoerde beleid in 2013.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.476.127
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

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

De vergadering verleent décharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht in 2013.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.476.127
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

5. Reserverings- en dividendbeleid

Sligro Food Group streeft een reguliere dividenduitkering na van circa 50% van het resultaat na belastingen, exclusief buitengewoon resultaat. Het dividend wordt uitgekeerd in contanten.

Over 2013 belooft de voorgestelde uitkering van het reguliere dividend, evenals over 2012, €0,80, dit betekent een uitkeringspercentage van 52.

Bovendien wordt voorgesteld om ook over 2013 een variabel dividend uit te keren van €0,25, waardoor het totale dividend ongewijzigd €1,05 belooft. Bij het variabele dividend is rekening gehouden met de sterke solvabiliteits- en liquiditeitspositie.

Ten behoeve van egalisatie van de kasstroom wordt voorgesteld om vanaf 2014 het dividend in twee termijnen te betalen en aldus over te gaan tot betaling van een interim-dividend, voor het eerst op 20 oktober 2014, wanneer Sligro Food Group 25 jaar beursgenoteerd is. Het voorstel zal zijn om het interim-dividend te bepalen op de helft van het vaste dividend over het voorgaande jaar, derhalve dit jaar op €0,40.

6. Benoeming accountant

In verband met de gewijzigde wetgeving ter zake van de roulatie van accountants, is vorig jaar in de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 20 maart 2013 goedkeuring van de aandeelhouders gevraagd en verkregen voor een selectieproces voor de opvolging van KPMG met ingang van het boekjaar 2014.

Op basis hiervan is een selectietraject gestart dat uitvoerig is beschreven op blz. 86 van het jaarverslag. PwC, EY en Deloitte zijn benaderd met het verzoek een aanbieding te doen o.b.v. verstrekte uitgangspunten. Na evaluatie van drie ontvangen biedingen is besloten om met twee kantoren verder te gaan, waarbij een verdiepingsslag is gemaakt met de financiële en ICT teams en gelegenheid is geboden voor een bespreking met KPMG buiten aanwezigheid van Sligro Food Group. Daarna hebben beide overgebleven kantoren een bindend finaal voorstel gedaan. Deze voorstellen zijn geëvalueerd door de financiële en ICT teams. Vervolgens hebben twee leden van de RvC en de Directievoorzitter uitvoerig gesproken met de voorkeurskeuze en de evaluatie bevestigd. Dit selectieproces heeft, in samenspraak met de Raad van Commissarissen, geleid tot de selectie en benoeming van Deloitte. Marcel van Leeuwen van Deloitte is hier aanwezig. De benoeming gaat in vanaf boekjaar 2014 en geschiedt onder de gebruikelijke voorwaarde dat met de accountant jaarlijks een door de Raad van Commissarissen goedgekeurde opdrachtbevestiging voor de duur van één jaar wordt overeengekomen.

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

Onderschrijft Deloitte de aanpak van de heer Smorenborg en KPMG om een informatieve

controleverklaring op te stellen?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(A. Nühn) Ja, dat onderwerp is tijdens de selectieprocedure aan de orde gesteld en die aanpak wordt ook door Deloitte onderschreven.

7. Voorstel tot wijziging van de statuten (besluit)

Zoals bij de Opening reeds is medegedeeld is onderdeel 7.1 van het voorstel tot statutenwijziging door de Directie ingetrokken. Thans is dus nog uitsluitend onderdeel 7.2 aan de orde. Dat onderdeel heeft betrekking op de aanpassing van de tegenstrijdig belang regeling als gevolg van de Wet bestuur en toezicht, en enkele tekstuele aanpassingen in verband met de Wet Aandeelhoudersrechten.

Deze wijzigingen zijn in detail opgenomen in het overzicht dat bij de agendastukken van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders op de website van Sligro Food Group is gepubliceerd. Het voorstel houdt mede in het verlenen van machtiging aan ieder lid van de Directie, de Secretaris van de Vennootschap, alsmede aan iedere (kandidaat-) notaris en notarieel medewerker van Deterink Advocaten en Notarissen te Eindhoven om die akte te doen passeren.

Het voorstel onderdeel 7.1 is ingetrokken, en dus niet in stemming gebracht.

Het voorstel onderdeel 7.2 wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	36.275.059
stemmen tegen	:	2.189.950
onthoudingen	:	11.118

8. 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 volgestorte aandelen in Sligro Food Group N.V. in te kopen, via de beurs of onderhands, voor een periode van 18 maanden. 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 19 september 2015.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.464.227
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	11.900

9.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 20 maart 2013 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 19 september 2015, 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.

De heer Van Beuningen stelt de volgende vraag:

De machtiging voor uitgifte van aandelen voor in totaal 20 % in geval van een acquisitie komt bij de huidige beurskoers globaal neer op een bedrag van circa €260 miljoen, en dat is veel geld. Een acquisitie zou in het geval dat uitgifte van aandelen aan de orde is weleens het dubbele kunnen kosten en dat is dan toch wel een zeer substantiële acquisitie. U doet acquisities over het algemeen buitengewoon goed en wij zijn dan ook niet van plan om tegen het voorstel van de machtiging te stemmen. Wel kunnen wij ons voorstellen dat als zoiets groot aan de orde is, dat u dan een extra aandeelhoudersvergadering organiseert.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(A. Nühn) Een goed punt. Wij zullen dan handelen zoals we vorig jaar hebben toegezegd.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.219.270
stemmen tegen	:	11.118
onthoudingen	:	245.739

9.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 20 maart 2013 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 19 september 2015.

De heer Van Erum stemt met 20 stemmen tegen het voorstel.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.476.127
stemmen voor	:	38.464.989
stemmen tegen	:	11.138
onthoudingen	:	0

10. Rondvraag en sluiting

De heer Van Leeuwen merkt op dat hij hoopt dat het aanvangstijdstip van de Algemene vergadering van Aandeelhouders vanaf volgend jaar niet wordt vervroegd van 11.00 uur naar 10.30 uur. Voor aandeelhouders die langer moeten reizen is 11.00 uur een prettiger aanvangstijdstip. De voorzitter geeft aan dat dit argument, evenals andere argumenten, volgend jaar zal worden meegewogen in de besluitvorming over het aanvangstijdstip.

De voorzitter deelt mede dat op verzoek van een aantal aandeelhouders in plaats van de gebruikelijke rondleiding in het Distributiecentrum, dit jaar een rondleiding in de EMTÉ supermarkt te Veghel gehouden wordt. Na de vergadering kunnen belangstellenden zich melden bij Kees Kiestra, Operationeel directeur Foodretail en Kees de Rooij, Directeur Logistiek van Sligro Food Group die de rondleiding organiseren.

Niets mee aan de orde zijnde sluit de voorzitter de vergadering onder dankzegging aan eenieder voor zijn bijdrage.

De voorzitter, A. Nühn

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