



Sligro Food Group N.V.

Notulen Algemene Vergadering van Aandeelhouders 20 maart 2019

Notulen van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V., gehouden op woensdag 20 maart 2019 om 10.30 uur ten kantore van de vennootschap te Veghel.

Aanwezig zijn:

- de Raad van Commissarissen: de heer F. Rijna, mevrouw M.E.B. van Leeuwen, de heer B.E. Karis, de heer J.H. Kamps en de heer G. van de Weerdhof;
- de Directie: de heer K.M. Slippens en de heer R.W.A.J. van der Sluijs;
- de accountant van de vennootschap: de heer J. Hendriks van Deloitte Accountants;
- de vertegenwoordigers van de Ondernemingsraad: de heer R. Heijberg en de heer T. van de Meerakker;
- de aandeelhouders en overige genodigden.

Conform artikel 38 van de statuten heeft de Raad van Commissarissen haar voorzitter, de heer Rijna, 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 111.400 aandelen door de vennootschap zijn ingekocht. Op deze ingekochte aandelen kan geen stem worden uitgebracht, zodat het aantal stemrechten 44.143.615 bedraagt. Het aantal aandeelhouders, zelf aanwezig of vertegenwoordigd door gevolmachtigden, bedraagt 137 en zij vertegenwoordigen 39.130.207 aandelen ofwel 88,6 % 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 volstrekte meerderheid van stemmen, tenzij de wet of statuten anders voorschrijven.

De aandeelhouders die door de secretaris worden vertegenwoordigd via een volmacht hebben instructies gegeven om stemmen uit te brengen op in totaal 16.098.965

aandelen. Bij de agendapunten waar een besluit wordt genomen zal door de secretaris voor deze aandelen steeds melding worden gemaakt van het aantal tegenstemmen en het aantal onthoudingen. De overige instructies zijn dan steeds voorstemmen.

2. Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V. d.d. 21 maart 2018

De notulen zijn op de website www.sligrofoodgroup.nl gepubliceerd. In de periode van drie maanden nadat de notulen op de website zijn geplaatst, zijn geen op- of aanmerkingen op de notulen ontvangen. De notulen zijn vervolgens door de voorzitter en de secretaris van de vennootschap ondertekend en vastgesteld.

3. Verslag van de Directie over het boekjaar 2018

Agendapunt 3 heeft betrekking op het Directieverslag. Dat betreft het eerste gedeelte van het jaarverslag, tot en met pagina 90.

De heer Slippens heet de aanwezigen welkom. In 2018 is veel gebeurd en dat wordt hierna in de presentaties van heer Van der Sluijs en de heer Slippens nader toegelicht.

De heer Van der Sluijs presenteert de jaarcijfers. Aansluitend presenteert de heer Slippens de marktontwikkelingen en de ontwikkelingen binnen Sligro Food Group in 2018. Hier wordt verwezen naar de sheets van de presentaties van de heer Van der Sluijs en de heer Slippens (zie: www.sligrofoodgroup.nl).

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 Bongers (Teslin Capital Management) merkt het volgende op:
Het jaar 2018 is een belangrijk jaar geweest voor Sligro Food Group. De onderneming is getransformeerd naar een puur foodservicebedrijf, en verdere stappen zijn gezet in België. Wij willen graag een drietal belangrijke ontwikkelingen eruit lichten.
Om te beginnen willen wij het bestuur complimenteren met de verkoop van EMTÉ. Teslin was een voorstander van de verkoop van de foodretailtak boven het doorinvesteren. Wij zijn zeer te spreken over de zorgvuldigheid waarmee dit proces is voltooid en het éénmalige speciale dividend dat is uitgekeerd aan aandeelhouders.
Daarnaast stond het jaar in het teken van de opstart van de langdurige strategische samenwerking tussen Heineken en Sligro. Ondanks de moeizame start denken wij dat Sligro naar voren toe haar positie hiermee heeft versterkt. Het gemak voor de klanten is vergroot door het vormen van een one stop shop, Sligro heeft toegang tot een brede nieuwe klantenkring en er ligt potentie voor margegroei door het optimaliseren van de supply chain. Als laatste willen wij, na een flinke vertraging, de opening van de locatie in Antwerpen benoemen, een volgende mijlpaal waarmee hopelijk de positie van Sligro in België verder zal worden versterkt.
Mede gezien deze positieve ontwikkelingen willen wij aandacht vragen voor de volgende onderwerpen. Ten eerste, de stagnatie van de resultaten de afgelopen jaren

ondanks de groei van het foodservicebedrijf. De operationele marge staat onder druk door een sterk stijgende kostenstructuur. Per saldo is het onderliggend operationeel resultaat tussen 2015 en 2018 niet gestegen terwijl de omzet in die periode grotendeels door overnames met bijna 30% is toegenomen. Dit betekent een margedaling, grosso modo, van 5 naar 4%. Wij realiseren ons dat dit deels te maken heeft van de verschuiving van Zelfbediening naar Bezorging waarop een lagere marge wordt gerealiseerd en gerealiseerde overnames met een vooralsnog lager margeprofiel. Echter er zijn ook een aantal oorzaken waar wij ons zorgen over maken. Dat zijn de ontwikkeling van de marge binnen de Zelfbediening in Nederland, die aanzienlijk is gedaald en de toename van de aanloopkosten in 2018 in verband met het openen van vestigingen in België en de bijbehorende terugverdientijd daarvan. Wij willen het bestuur vragen deze ontwikkelingen zorgvuldig in de gaten te houden en te verbeteren. Ten tweede de waardering van het aandeel Sligro. Zoals aangegeven zijn wij verheugd dat Sligro een puur foodservicebedrijf is geworden met een duidelijke focus. Wij zien voor Sligro in deze hoedanigheid meer perspectief voor duurzame waardecreatie op de langere termijn. Een keerzijde is echter dat hierdoor Sligro een interessante overnamekandidaat is geworden. Een stevige waardering op basis van sterke strategische en corporate governance fundamenteën bieden hiervoor de beste bescherming. Wij vragen aandacht voor de verhoogde externe interesse in Sligro op basis van haar meer gefocuste structuur en willen het bestuur in dat kader wijzen op de toegenomen urgentie om optimaal te presteren en zorg te dragen voor een goede waardering van het aandeel. Afsluitend, na een bewogen jaar waar veel focus heeft gelegen op interne zaken, staat Sligro er in Nederland en België sterker voor. Dit geeft vertrouwen voor de toekomst. Wij verwachten dat de onderneming in dit jaar met het thema Back to Business al in staat is om een eerste stap richting een hogere winstgevendheid te zetten en wij wensen u daar heel veel succes mee. Dank u wel.

De Directie reageert als volgt op de opmerkingen van de heer Bongers.
(K. Slippens) Dank voor de complimenten. Wij zijn het eens met de aandachtspunten en volgens mij hebben Rob en ik zojuist in onze presentaties aangegeven dat dit ook de punten zijn waar wij hard aan werken. Het feit dat wij het eens zijn met deze aandachtspunten betekent overigens niet dat wij ook uw verwachtingen kunnen onderschrijven, want u weet: wij spreken geen verwachtingen uit.

De heer Snoeker stelt de volgende vragen:

- 1) Toen ik zojuist door de gang liep viel mijn oog op een affiche aan de wand waaruit blijkt dat het aandeel Sligro dertig jaar geleden naar de beurs is gegaan. In die tussentijd is de koers met ongeveer het 33-voudige gestegen. Inclusief dividend is dat ongeveer 15% wat natuurlijk een schitterend rendement is geweest. Echter in de laatste 15 jaar is de groei een stuk minder geworden en trendmatig iets van 3% per jaar. Tot 2013 had u een groeidoelstelling van zo'n 10% inclusief acquisities. Dat heeft u daarna veranderd in een 3% autonome groei plus acquisities. Maar per saldo is het netto-effect kennelijk nul geweest. Dus de eerste vraag is: wat is uw trendverwachting voor de komende jaren inclusief acquisities?
- 2) De EBIT van € 82 miljoen in het afgelopen jaar ligt ook iets beneden het trendmatig niveau van voorgaande jaren. Mijn vraag is: kan dit invloed hebben op de hoogte van het dividend?
- 3) Als ik het goed heb begrepen is eigenlijk het meest aantrekkelijke van de hele Heineken deal dat u er 14.000 klanten bij kan krijgen. Is dat juist?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (R. van der Sluijs) Inderdaad, we hebben onze groeidoelstelling wat anders

geformuleerd dan een aantal jaren terug. Daar liggen een aantal fundamentele zaken aan ten grondslag. We hebben onze positie in de markt de afgelopen jaren, zeker in Nederland, sterk uitgebreid. Daarmee worden we zelf een grotere, bepalende factor in de markt, en daardoor is het ook wat lastiger om een sterke outperformance van de markt, autonoom te genereren. Uiteraard blijft het wel onze ambitie om boven de markt te blijven presteren, maar zal de outperformance wellicht wat minder sterk zijn dan we historisch hebben gezien. Naar goede acquisities zijn we nog steeds op zoek, maar de kansen moeten zich wel voordoen. Groei door acquisities zal daarom vaker schoksgewijs gaan. In België hebben we nog een relatief beperkte positie in de markt. Daar is nog veel te winnen. Daar is wel ruimte voor een duidelijke outperformance van de marktgroei en dat zal natuurlijk ook op de groep impact hebben. Ik verwacht dat wij in de komende jaren in de combinatie Nederland en België kunnen groeien en onze doelstellingen op dat vlak kunnen waarmaken. Met acquisities is het altijd de vraag wanneer er zich kansen voor doen. Wij zijn er klaar voor en bereid om daar dan ook op te handelen.

2) en 3) (*R. van der Sluijs*) Uw vraag is terecht en sluit ook aan bij de aandachtspunten die door Teslin naar voren werden gebracht. Wij zien ook dat we de afgelopen jaren harder moeten werken door veel meer omzet te verzetten, voor hetzelfde resultaat. Daar kunnen wij allerlei verklaringen voor geven, maar daar hebben wij niet zoveel aan voor de toekomst. Onze plannen zijn erop gericht om die winstgevendheid te verbeteren. Daar zit ook een link naar uw derde vraag. Naast de extra klanten verwachten wij ook een significante kostenbesparing uit de samenvoeging van de logistieke netwerken. Zodra we van een infrastructuur van 13 locaties van Heineken en 10 van Sligro naar een uiteindelijk netwerk van 10 locaties gaan, denken we daar significant kosten te kunnen besparen op gebied van transport en DC's. En wat betekent dat nu voor het dividend? Los van het feit dat u mij vandaag niet zult betrappen op het doen van uitspraken over de verwachtingen naar de toekomst, is natuurlijk het winstgetal, dat ga ik ook niet ontkennen, wel een belangrijke driver naar de toekomst toe. Daarnaast zijn ook de cashflowontwikkeling en de financiële positie van de groep twee belangrijke factoren om mee te nemen bij de overwegingen over het dividend.

De heer Rienks stelt de volgende vragen:

1) Wat is uw onderbouwing van uw besluit tot uitkering van het éénmalig speciaal dividend van € 7,57 per aandeel waarmee de verkoopopbrengst van EMTÉ volledig is teruggeven aan de aandeelhouders. Enerzijds staat daarover niets in het dividendbeleid en anderzijds waren er, naast een extra dividend, ook andere goede mogelijkheden om de verkoopopbrengst van EMTÉ aan te wenden, zoals bijvoorbeeld de aflossing van schulden.

2) Kunt u de groeipercentages toelichten en daarbij aangeven welk deel daarvan is toe te rekenen aan inflatie, aan groei van de totale markt en aan wijziging van uw marktaandeel?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*R. van der Sluijs*) Het was natuurlijk een unieke situatie dat we na de verkoop van EMTÉ ineens over zoveel geldmiddelen konden beschikken. Wij hebben uiteraard alle verschillende alternatieven voor de besteding daarvan afgewogen. Daarbij hebben we gekeken naar de financiering van de onderneming met een goede balans tussen eigen vermogen en schulden, naar het cash genererend vermogen van de onderneming zelf, en ook naar onze relaties met leveranciers. Alle opties overziend, hadden we op dat moment geen andere aanwending voor het kapitaal, en dan vinden wij het ook belangrijk dat onze aandeelhouders uiteindelijk zelf de beslissing kunnen nemen waar

zij die middelen aan besteden. Dus vandaar dat wij ervoor hebben gekozen om dat geld terug te geven aan de aandeelhouders. Dat is in lijn met het beleid zoals wij dat zien.

2) (*R. van der Sluijs*) Als we kijken naar de totale markt, dan zien we dat er sprake was van een groei in consumentenbestedingen van ruim 5%. In die consumentenbestedingen zit 2,5 à 3% inflatie. Dat betekent dat ongeveer de andere helft van de groei van de totale markt tot uiting komt in meer volume. Dat laatste is voor ons een belangrijk getal, want dat is de markt waar wij over gaan: de toeleveringsmarkt en de volumes die wij kunnen doen. En natuurlijk is ook in onze markt sprake van inflatie. Dus wij denken dat ongeveer een derde van de groei uit inflatie kwam en twee derde uit volume. Dat is in principe voor alle spelers in de markt gelijk. Dus onze extra groei ten opzichte van dat marktgetal van circa drie procent, is hetgeen dat afkomstig is van concurrenten. In dat laatste deel zit zowel de verschuiving die het gevolg is van overnames, bijvoorbeeld de overname van de drankengroothandel van Heineken, als het deel dat in de concurrentiestrijd is gewonnen van concurrenten.

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

1) In januari van dit jaar las ik een bericht waarin stond dat een stedenbouwkundig ambtenaar van Antwerpen een negatief advies had gegeven over de vestiging van Sligro in Antwerpen en dat de vergunning werd ingetrokken. Kunt u daar uw licht over laten schijnen?

2) Uw rapportage is prima, maar wij missen een landensegmentatie. Krijgen we straks, als u een nieuw IT-systeem heeft, wel een landensegmentering in de rapportering?

3) De foto op bladzijde 39 van het jaarverslag, van de man met een loodzwaar fust onder zijn arm vind ik mensonwaardig. Daar moeten we echt iets aan gaan doen.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Wij zouden een hele middag kunnen praten over wat er allemaal is gebeurd in het kader van de vergunningsprocedure van onze vestiging in Antwerpen, maar dat zullen we omwille van de tijd niet doen. Één van de ambtenaren van de Gemeente Antwerpen heeft het college van Burgemeester en Schepenen van Antwerpen inderdaad een negatief advies gegeven naar aanleiding van de aanvraag voor een vergunning. Vervolgens heeft het college echter dat advies terzijde gelegd, en ons toch een vergunning verleend. Een Belgische concurrent van ons heeft via vele juridische procedures voortdurend geprobeerd ons tegen te werken. Dat heeft veel tijd en geld gekost, maar uiteindelijk konden we onze vestiging toch openen.

2) (*R. van der Sluijs*) Wij denken dat voor de toekomst, en dan met name ook in het licht van een ambitie die wat verder gaat dan actief zijn in twee landen, de keuze voor één centraal IT-systeem een hele belangrijke randvoorwaarde is. Dus proberen we dat op een goede manier in te vullen.

Op het punt van segmentatie vinden wij het belangrijk om in de organisatie, de aansturing en definiëring van doelstellingen, gelijk te laten lopen met de manier waarop wij daarover ook aan u allen extern verslag doen. Met ingang van één januari is de nieuwe organisatiestructuur doorgevoerd met een eigen verantwoordelijkheid in Nederland en België en die zullen wij ook volgen in de verslaggeving over 2019. Dus u mag van ons verwachten dat in het jaarverslag over 2019 meer detailinformatie naar landensegmentatie beschikbaar zal zijn. Dat hangt overigens niet af van de implementatie van één centraal IT systeem.

3) (*K. Slippens*) Als we het onder ons kunnen houden, mijnheer Jorna, dan wil ik wel toegeven dat dit fustje leeg is en dat dit uitsluitend voor de foto is gedaan. En in alle ernst: wij hebben fantastische apparaten in onze distributiecentra om zware fusten te

verplaatsen. Dat laat onverlet dat de fysieke distributie bij de horecaklant thuis, met name van kelderbier, echt zwaar werk is. Voor dat werk hebben we dan ook twee mensen op één vrachtauto.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O., Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) complimenteert Sligro Food Group met haar overzichtelijk jaarverslag en de voortdurende aandacht en zoektocht naar innovatieve oplossingen om de negatieve impact van de industrie op natuur en leefomgeving te beperken.

Vervolgens stelt mevrouw Claessens de volgende vragen:

1) Één van de nieuwe thema's dit jaar is klimaatadaptatie. Dat gaat over de vraag hoe een bedrijf zich voorbereidt op de effecten van klimaatverandering.

Klimaatverandering gaat vroeg of laat een effect hebben op de bedrijfsvoering en wij zijn heel erg benieuwd welke kansen en risico's Sligro ziet op haar bedrijfsvoering in verband met klimaateffecten.

2) Sligro heeft zich dit jaar aangemeld bij de Ronde Tafel-overleggen van soja en palmolie. Daar is de V.B.D.O. heel erg content mee. Deze organisaties brengen mensen bij elkaar maar ontbossing is nog steeds een heel groot probleem. Sligro heeft ervoor gekozen om met credits de verduurzaming van bepaalde palmolieboeren te gaan verbeteren. Kunt u iets meer inzicht geven in hoe deze boeren zijn geselecteerd en hoe dit credit systeem werkt?

3) Dan nog even over de SDG's, de Sustainable Development Goals. Dat zijn de zeventien duurzaamheidsdoelen van de Verenigde Naties. Sligro heeft er zeven geselecteerd. Die staan ook in uw jaarverslag. Alleen er staat niet in waarom deze zijn geselecteerd en hoe u denkt dat uw beleid aan deze doelen kan bijdragen. We zouden daar heel graag iets meer informatie over zien in het volgende jaarverslag.

4) Mijn laatste vraag gaat over milieu. Recyclen van afval is heel erg mooi.

Verminderen is beter. Welke concrete doelen heeft Sligro gesteld ten aanzien van verminderen van afval, papier en met name plastic voor de komende jaren?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) De klimaatveranderingen zien wij natuurlijk ook. Dat kan leiden tot het vaker mislukken van oogsten. Als bijvoorbeeld een wijnoogst in een bepaald deel van de wereld mislukt, dan hebben we daar in de eerste plaats als mensheid allemaal last van. Daarnaast zie je in ons vak eigenlijk twee dingen gebeuren. Enerzijds dat de wijn uit dat gebied in prijs omhoog gaat en dat de vraag naar die wijn wat geremd wordt. Anderzijds zie je in andere gebieden wat meer aanbod optreden. Daar acteren wij dan op. Wij nemen duurzaamheidsaspecten serieus. Wij proberen de juiste dingen voor elkaar te krijgen en dat doen we op een manier die bij ons past, dat wil zeggen wij doen de dingen die wij aankunnen en waar we grip op hebben. Naast de ontwikkelingen op het gebied van transport, zijn ook de onderwerpen verspilling en verpakking goede voorbeelden. Wij geloven heel erg in maatregelen waarbij het commerciële belang hand in hand gaat met het maatschappelijke belang. Daardoor wordt je extra gestimuleerd om nog meer te doen.

2) (*K. Slippens*) Wij zijn nog maar pas lid van de Ronde Tafel-overleggen. Het is voor ons ook gewoon nog een kwestie van leren ervaren hoe het werkt aan die tafels, wat de positieve dingen zijn, wat dingen zijn waar wij wat meer nadrukkelijk een rol in kunnen spelen. Dus enige bescheidenheid is hier wel op zijn plaats. In het credit-systeem betaal je voor credits, waarvan de opbrengst terecht komt in een bepaalde regio. Wij hebben gekozen voor de variant waarbij de opbrengst rechtstreeks bij de boer zelf terecht komt. Daarvoor hebben wij onderzocht wie de boeren zijn die het meeste leveren aan onze toeleveranciers. Daar hebben wij onze credits ondergebracht.

3) (*K. Slippens*) Wij hebben de doelen omarmd waarvan wij denken dat wij daar vanuit

onze bedrijfsvoering het meeste impact op kunnen hebben. De andere doelen hebben ook onze sympathie, maar daar hebben wij minder impact op en daarom hebben we die niet gekozen. De doelen die we hebben gekozen, hebben wij vertaald in onze MVO-aanpak. Daar werken we op een vijftal themalijnen en een categorie overige zaken. Vervolgens hanteren we drie kolommen: 'de mens', 'de maatschappij' en 'het milieu'. Deze matrix is gevuld met een grote hoeveelheid actiepunten waar we hard aan werken. Afgehandelde zaken die goed zijn geborgd voeren we van de lijst af en nieuwe punten voeren we op.

4) (K. Slippens) In CBL-verband hebben wij meegeholpen aan het verbeteren van de recycling van verpakkingen. Het in CBL-verband afgesproken doel is dat in 2025 20% minder verpakkingsmateriaal in de locaties ligt en, dat is nog veel belangrijker denk ik, dat 95% van het overgebleven verpakkingsmateriaal recyclebaar is.

De heer Spanjer feliciteert Sligro Food Group met de verkoop van EMTÉ. Vervolgens stelt hij de volgende vragen.

- 1) Op bladzijde 5 van het Jaarverslag 2018 schrijft u dat u in afwachting bent van de herijking van de definitie van de foodservicemarkt. Maar u bent marktleider. Wat is uw eigen visie daarop. Dat miste ik een beetje.
- 2) Op bladzijde 8 van het Jaarverslag 2018 geeft u aan dat u voornemens bent om in 2019 te excelleren in een gespannen transportmarkt. In dat verband vraag ik u waarom u niet de boardcomputers in de vrachtauto's gaat voorzien van Engelse teksten want tegenwoordig wordt veel gewerkt met mensen uit de andere Europese landen die de Engelse taal machtig zijn. Hierdoor kunnen deze mensen wellicht veel beter worden ingezet.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (K. Slippens) Wij denken dat het goed is dat FoodService Instituut Nederland (FSIN) goed in kaart brengt welke spelers daadwerkelijk een rol spelen in de foodservicemarkt. Daar horen dus ook onlinespelers bij. Dat sluit beter aan bij de werkelijkheid. Daarnaast moeten we ook met elkaar accepteren dat dit een markt is die gewoon veel minder scherp gemeten kan worden dan de retailmarkt. Daar hoort ook terughoudendheid bij over de mate van detail, want die zuiverheid is er gewoon niet.
- 2) (K. Slippens) Los van de vraag of die boardcomputer de Engelse taal als mogelijkheid heeft, kan ik u vertellen dat wij ook volop gebruikmaken van internationale chauffeurs. Maar dat doen wij niet alleen, dat doet de rest van Nederland en de rest van Europa ook. Er is een tekort aan chauffeurs en dat los je hier niet mee op. Maar alle verbeteringen helpen daarbij, inclusief dit soort initiatieven.

De heer Van Riet stelt de volgende vragen:

- 1) Ik zag in het Jaarverslag 2018 bij de acquisities ook Heineken staan. De acquisitie van Heineken zou betekenen dat u Heineken heeft overgenomen en dat we Heineken van de beurs kunnen halen. Dat kan niet want u heeft maar een klein stukje van Heineken overgenomen.
- 2) In het Vlaamse gedeelte van België doet u aardig uw best, maar in het Waalse gedeelte zie ik heel erg weinig. Waarom is dat?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (K. Slippens) Als gevolg van de strategische samenwerking tussen Heineken en Sligro voeren wij de logistieke activiteiten van Heineken voor de Nederlandse horeca uit, met uitzondering van de levering van tankbier. Daarnaast hebben wij in het kader van deze samenwerking de groothandelsactiviteiten van Heineken met betrekking tot het overige food en non food assortiment waaronder frisdranken, waters, gedistilleerd,

wijnen, thee en koffie, overgenomen. Ik denk dat duidelijk is dat we dat laatste bedoelen met acquisitie Heineken.

2) (*K. Slippens*) Wij zijn in België via de overname van ISPC ook terechtgekomen in Brussel met een visbedrijf, Océan Marée, en in Luik met een zelfbedieningsgroothandel. Dus voorzichtig aan hebben we ook een stapje in Wallonië gezet. Het is misschien wel goed voor het beeld dat we even naar de marktomvang van België kijken. 60% van de foodservicemarkt bevindt zich in Vlaanderen, 20% in de stad Brussel en 20% in Wallonië. Dus Wallonië, is een heel mooi gebied met veel prachtige bossen en heuvels, maar met iets minder horecazaken.

De heer Van de Water stelt de volgende vragen:

1) Ik zag in het Jaarverslag de sale and lease back van een distributiecentrum in Berkel en Rodenrijs naar voren komen. Hoe zit dat precies in de cijfers, want dat is me niet helemaal duidelijk geworden.

2) Ik zag dat een onderscheid wordt gemaakt in verschillende categorieën vestigingen, aangeduid met Romeinse cijfers één tot en met vier. Wat zijn de verschillen tussen deze verschillende categorieën vestigingen?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*R. van der Sluijs*) Het pand in Berkel en Rodenrijs is de bezorglocatie. Die hebben wij verkocht en langjarig terug gehuurd. Het is niet ons doel om zoveel mogelijk vastgoed te bezitten. Dus kijken wij bij een wijziging, afhankelijk van de marktomstandigheden, steeds wat dan de voorkeur heeft: eigendom of huur. Voor Berkel en Rodenrijs gelden de volgende overwegingen. Destijds hebben wij het pand in Berkel en Rodenrijs gebouwd met de op dat moment geldende hoge BREEAM certificering. Daar zaten diverse voordelen aan vast, onder de voorwaarde dat we gedurende een bepaalde termijn wel zelf eigenaar van het pand moesten blijven. Die termijn is vorig jaar verstreken en toen hebben we dat pand verkocht en terug gehuurd.

Hoe zit dat in de cijfers? Bij die verkoop is een boekwinst gerealiseerd van bijna € 2.000.000. Dat zit als een plus in de winst. Daar staat tegenover dat wij gestart zijn met het ontmantelen van het hoofdkantoor zoals u hier heeft gezien. De resterende boekwaarde daarvan hebben wij ten laste van de winst afgeboekt en dat telde in totaal ook op tot bijna € 2.000.000. Dus de boekwinsten en boekverliezen als gevolg van mutaties in vastgoed zitten per saldo als nul in onze fiscale en commerciële cijfers. De afwaardering van de boekwaarde van het hoofdkantoor is non-cash. De opbrengst van ruim € 20.000.000 voor de verkoop van het pand Berkel en Rodenrijs is in de cashflow natuurlijk wel een mooie compensatie tegenover de investeringen die we hebben gedaan.

2) (*R. van der Sluijs*) Als wij een vestiging openen kijken we altijd naar de omgeving, het marktaanbod en type klanten in het marktgebied van die vestiging. Dan maken we een keuze voor een vestiging met een beperkter assortiment zonder de versgroepen of een ruimer assortiment met alle versgroepen. Type 1 is de variant met het beperkte assortiment zonder de versgroepen. Die variant is geschikter voor kleinere marktgebieden, waar de toevoeging van versgroepen zou leiden tot forse derving. Type 3 en 4 zijn de varianten met de versgroepen, waarbij type 4 de grootste variant is die we met name in de hele grote steden hebben staan. Daar kunnen we ons volledige aanbod tonen.

De heer Dekker stelt de volgende vragen:

1) Ik refereer aan de pagina's 43 en 44 van het Jaarverslag 2018. Het gaat mij om het ziekteverzuim Nederland in combinatie met de algemene gewoonte in Nederland om

veel te werken met tijdelijke krachten. Als we kijken naar het grote aantal vacatures en naar het feit dat, althans naar mijn gevoel het fenomeen van de tijdelijke krachten wel erg ver is doorgeslagen, kunt u dan nog iets zeggen over uw beleid.

2) Als aandeelhouder zien we ziekteverzuim meestal als een soort thermometer voor de organisatie. In het Jaarverslag 2018 zien we voor België , wellicht als gevolg van een andere meettechniek dan in Nederland, hoge verzuimcijfers, met weliswaar een dalende lijn van 11,4% in 2017 en 10,3% in 2018. De vraag ligt voor de hand, maakt u zich zorgen over het ziekteverzuim in België hoewel het duidelijk dalende is. En kunt u iets zeggen over maatregelen om dat beter te krijgen en hebt u daar een doelstelling bij?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (K. Slippens) Eerst over de tijdelijke krachten. Wij hebben behoefte aan een bepaalde flexschil om twee redenen. Aan de ene kant omdat er veel verschil is in de workload die je hebt in de drukke zomerperiode en in andere, minder drukke periodes. En aan de andere kant omdat bij een overname soms wat absorptiecapaciteit gewenst is om overgenomen medewerkers op te vangen. Onze behoefte aan tijdelijke krachten in de flexschil is eigenlijk vrij beperkt, maar toch hebben wij op dit moment heel veel flexarbeid. De simpele reden is dat we in Nederland onvoldoende vaste arbeid kunnen krijgen. De werkloosheid is momenteel historisch gezien erg laag, ik denk zelfs op een minimumniveau dat er altijd wel zal zijn in Nederland. Wij willen graag meer medewerkers met vaste en langere dienstverbanden. Wij hebben ook allerlei projecten lopen met partners om daar invulling aan te geven.

2) (K. Slippens) Door een andere manier van meten zijn de ziekteverzuimcijfers in België niet vergelijkbaar met die van Nederland. Ons ziekteverzuim in België is voor Belgische standaarden niet bovenmatig hoog. Voor Nederlandse begrippen zijn dit natuurlijk hele hoge percentages. Zowel in Nederland als in België werken wij met allerlei programma's permanent aan verlaging van het ziekteverzuim. Bijvoorbeeld met cultuurprogramma's, aandacht voor vitaliteit maar ook coaching over tiltechnieken etc.. Het verzuimpercentage in België is gedaald sinds wij JAVA kochten. Daar heb ik dus geen bijzondere zorgen over.

De heer Broenink stelt de volgende vraag:

Ik zag op één van de plaatjes over de nieuwe organisatiestructuur landenploegen voor Nederland, België en een derde hokje met puntjes voor een derde land. Op bladzijde 38 schrijft u dat u niet te snel wilt uitbreiden naar een volgend land. Maar nu word ik wel heel nieuwsgierig. Wat voor plannen zijn er concreet om naar welke landen uit te breiden en zit u gewoon te wachten op een koopje of bent u bezig structureel iets te plannen?

Deze vraag worden als volgt beantwoord:

1) (K. Slippens) Dat schema waar u naar verwijst is bedoeld om aan te geven wat de verdere blik van het model is. Wij denken dat we een aantal dingen voor elkaar moet krijgen voor we naar een derde land gaan. Dat is onder meer de structuur van het bedrijf waar we een aantal goede stappen hebben gezet en waar we nog een aantal stappen moeten zetten. Ook het ERP-systeem is een belangrijke factor. SAP moet idealiter geïmplementeerd zijn voordat we een derde land ingaan. Daarnaast willen we ook met elkaar onze leerpunten uit België opgepakt hebben en laten zien dat de aannames die we in België met elkaar hebben gemaakt, gaan werken. Dan is het dus de komende twee jaar gewoon heel hard ons best gaan doen in Nederland en België en dan is het best aardig om in de loop van volgend jaar voor onszelf ook eens na gaan te denken welke andere landen in Europa voor ons interessant zijn.

4. Jaarstukken

4.a. Uitvoering van het beloningsbeleid in 2018

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 besprekingspunt op de agenda te worden geplaatst.

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

Op de website zijn ook alle remuneratierapporten vanaf 2005 gepubliceerd, inclusief het remuneratierapport over het afgelopen jaar, 2018. De bezoldiging is ook opgenomen in het jaarverslag 2018, blz 116.

De heer Rijna meldt dat de uitvoering van het beloningsbeleid in 2018 niet is veranderd ten opzichte van andere jaren. Ten aanzien van de uitvoering van het beloningsbeleid 2019 is in het Jaarverslag 2018 (bladzijde 86) vermeld dat de Raad van Commissarissen in 2018 heeft besloten om de salarissen van de CEO en de CFO met ingang van 1 januari 2019 met 10% te verhogen. Sligro Food Group evalueert de beloning van de Executive Board éénmaal per drie jaar. Na 2016 was dat dus in 2019 weer aan de orde. De heer Rijna geeft een toelichting op dit besluit. Voor de inhoud van die toelichting wordt op deze plaats verwezen naar de sheets van de presentatie van de heer Rijna die zijn gepubliceerd op de website van sligrofoodgroup.nl (Algemene vergadering van Aandeelhouders 2019).

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

- 1) De variabele beloning van de Directie is in 2018 gedaald naar 39% van het 'at target'-niveau. Is dat vooral ingegeven door het achterblijven van de winst, hetgeen voor de berekening van de variabele beloning 50% bepalend is, of zijn er andere zaken waarvan u zegt dat KPI's niet zijn gehaald?
- 2) De heer Strijbosch gaat Sligro Food Group verlaten. In het remuneratieoverzicht staan nogal wat opties op zijn naam. Hoe wordt dat afgewikkeld? Krijgt de heer Strijbosch een vertrekpremie mee of niet?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*F. Rijna*) U kunt het nalezen in het remuneratierapport, en uw conclusie is juist. Een groot gedeelte van het achterblijven van de variabele beloning heeft te maken met het niet halen van de winstdoelstelling. Daarnaast waren er een viertal kwalitatieve doelstellingen waarvan er één niet is gehaald.
- 2) (*R. van der Sluijs*) De opties worden afgewikkeld conform de toezegging, dus inclusief de daaraan verbonden voorwaarden. De heer Strijbosch heeft zelf de keuze gemaakt om zijn carrière buiten Sligro Food Group voor te zetten. Het tijdstip van zijn vertrek is in goed overleg gekozen. Een afvloeiingsregeling is niet aan de orde.

4.b Presentatie door de accountant over 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 2018 van Sligro Food Group en geeft in die hoedanigheid een toelichting op de accountantscontrole van de jaarrekening 2018 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 2019).

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

- 1) Sligro staat voor een majeure IT-operatie en we kennen uit het verleden bedrijven die daar zelfs door in faillissement zijn geraakt. Heeft u die nieuwe structuur ook beoordeeld in relatie tot de continuïteit?
- 2) Het gaat mij niet om wat er precies in de Management Letter staat, maar welke issues heeft u aangegeven in uw nieuwe Management Letter?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*J. Hendriks*) De IT-operatie is inderdaad een majeure operatie die voorligt. Wij hebben in het algemeen over IT vier of vijf keer per jaar uitgebreide gesprekken met de CIO van de onderneming. Die gesprekken gaan dan meer over de lopende IT-operatie voor zover die ook relevant is voor het uitvoeren van onze jaarrekeningcontrole. Ten aanzien van het beoordelen van de nieuwe structuur is van belang dat wij geen advies meer mogen geven als accountant. Wij kunnen dus geen advies geven op het gebied van de daadwerkelijke inrichting van processen omdat de veronderstelling is van regelgevers dat we dan teveel vooringenomen zijn bij de daadwerkelijke uitvoering van die implementatieprojecten. Wat wij wel hebben besproken uiteraard is dat er een heleboel waarborgen zijn die de onderneming zelf ingericht heeft bij het implementeren van het nieuwe IT-systeem, maar onze rol daarin is beperkt. Onze rol blijft beperkt tot aan dat wij ook daadwerkelijk die eerste implementatie ook zien gebeuren.

2) (*J. Hendriks*) Op individuele punten van Management Letter punten ga ik niet in. De Management Letter is met name een brief van ons aan de Directie en de Raad van Commissarissen van de onderneming. Ik kan u wel vertellen dat we in algemene zin een Management Letter schrijven met een constructief kritische ondertoon, waarover wij dan vervolgens ook zowel met de Audit Commissie als ook met de hele Raad van Commissarissen uitgebreid spreken.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:
Hoe ziet u de deelneming Spar?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*J. Hendriks*) Het belang van Spar is toch aanzienlijk in de jaarrekening van Sligro Food Group. Spar heeft een eigen statutaire accountant. Dat is Ernst & Young. Gegeven het belang van de waarde van Spar voor de jaarrekening van Sligro Food Group sturen wij het controleteam van Ernst & Young instructies om werkzaamheden uit te voeren specifiek ten behoeve van de controle van de groepsjaarrekening van Sligro Food Group. Daarnaast bezoeken we ook een aantal keren het management van Spar om met hen te spreken over de wijze waarop zij de onderneming runnen en over de cijfers. Verder beoordelen we in dit kader uitgebreid de dossiers van Ernst & Young. Vervolgens nemen we kennis van een intern accountantsrapport dat Ernst & Young voor ons maakt. De samenwerking met Ernst & Young verloopt prima.

4.c. Vaststelling van de jaarrekening 2018 (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 91).

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

U gaat heel veel investeren in de distributiecentra omdat Heineken wordt geïntegreerd. U heeft echter alleen een contract met Heineken van vijftien jaar. Hoe heeft u geborgd dat u na die vijftien jaar niet een gigantische afboeking moet maken omdat dan het contract met Heineken niet wordt verlengd?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(R. van der Sluijs) Wij hebben er in onze casus rekening mee gehouden dat we binnen die termijn de investeringen die we doen ook ruimschoots terug kunnen verdienen. Daar houden we dus rekening mee. Er is natuurlijk nooit een garantie dat het contract na vijftien jaar wordt voortgezet al denken wij dat als we het partnership succesvol maken dat zeker wel aan de orde kan zijn. Aan de andere kant hebben we ook de ambitie om buiten de samenwerking met Heineken de komende jaren zelf ook nog autonoom te groeien. Die groei van vijftien jaar zou zo maar eens gelijk kunnen zijn aan het volume wat we vandaag de dag voor Heineken wegbrengen. Dus wij denken daarmee niet in de problemen te komen.

Daarna constateert de voorzitter bij de besluitvorming over dit agendapunt dat de jaarrekening 2018 hierbij is vastgesteld.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.130.207
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.d. Reserverings- en dividendbeleid

Het reserverings- en dividendbeleid wordt niet gewijzigd.

Sligro Food Group streeft een *reguliere* dividenduitkering na van circa 60% van het resultaat na belastingen, exclusief buitengewoon resultaat. Het dividend wordt uitgekeerd in contanten.

Afhankelijk van de ontwikkeling van de solvabiliteits- en liquiditeitspositie kan bovendien worden voorgesteld een *variabel* dividend uit te keren.

Het dividend wordt in twee termijnen betaald, bestaande uit een *interim-dividend* in de tweede helft van het jaar en een *slotdividend* na de Algemene vergadering van Aandeelhouders. Het interim-dividend wordt in beginsel bepaald op de helft van het reguliere dividend over het voorgaande jaar.

4.e. Vaststelling van de winstverdeling over 2018 (besluit)

Dit agendapunt betreft de toepassing van het reserverings- en dividendbeleid.

Met instemming van de Raad van Commissarissen heeft de Directie de winstverdeling voorgesteld zoals opgenomen op blz. 148 van het Jaarverslag.

In verband met effecten van de verkoop van EMTÉ wordt voorgesteld om bij de bepaling van het dividend over 2018 de opbouw in een regulier deel en een variabel deel eenmalig los te laten en het dividend op totaalniveau te bezien.

Voorgesteld wordt om een dividend over 2018 uit te keren van € 1,40 per aandeel. Dat is gelijk aan totale dividend over 2017.

Van het totale dividend is op 1 oktober 2018 reeds € 0,55 per aandeel als interim-dividend betaald, zodat een slotdividend resteert van € 0,85.

De betaalbaarstelling vindt plaats op 3 april 2019.

Een aandeelhouder (naam niet bekend gemaakt) stelt de volgende vraag:
Waarom is gekozen voor een totaaldividend in plaats van een dividend in de vorm van aandelenconsolidatie? De manier waarop het dividend nu wordt uitgekeerd komt erop neer dat er een inhouding, een bronheffing, plaatsvindt. Als ik het vergelijk met wat Akzo gedaan heeft, en als ik het vergelijk wat TomTom recent gedaan heeft met een aandelenconsolidatie omdat het bedrijf kleiner wordt, kan ik me voorstellen dat u voor een aandelenconsolidatie had gekozen. Zou u aan willen geven waarom u voor een contant dividend met bronheffing heeft gekozen?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(R. van der Sluijs) Wij hebben in het verleden ook wel periodes gehad waarin we gebruikmaakten van de keuzemogelijkheid om dividend uit te keren in aandelen dan wel in contanten. Dat is geëvolueerd tot het beleid van vandaag waarin wij dividend alleen in contanten uitkeren. Dat doen we mede gezien het sterke cash genererend vermogen van de onderneming. En daarom willen wij ook graag het dividend in de vorm van cash distribueren. Het is aan de individuele aandeelhouder wat die besluit met dat cash dividend te doen. Daar kleeft natuurlijk het nadeel aan dat daar inderdaad een heffing op kan zitten. Wij hebben in het kader van de keuzes rondom het éénmalig extra dividend in verband met de verkoop van EMTÉ, ook gekeken naar mogelijkheden om bijvoorbeeld kapitaalreductie of inkoop van eigen aandelen te doen. Maar de mate waarin wij daar gebruik van kunnen maken is heel erg beperkt door de samenstelling van ons vermogen, onze positie op de beurs, de vrije beschikbaarheid van aandelen en de omloopsnelheden. In die vorm konden we niet de bedragen kwijt die wij op dat moment wilden distribueren aan aandeelhouders. Dus vandaar dat wij vasthouden aan de structuur zoals we die hebben binnen het beleid van de onderneming.

Het voorstel tot vaststelling van de winstverdeling over 2018 wordt door de vergadering goedgekeurd.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.130.207
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

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

De vergadering verleent décharge aan de Directie voor het gevoerde beleid in 2018.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.130.207
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

4.g. 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 2018.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.130.207
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 20 september 2020.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.129.433
stemmen tegen	:	774
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 21 maart 2018 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 20 september 2020, 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 Broenink stelt de volgende vraag:

Zijn er concrete plannen om van deze bevoegdheid gebruik te maken?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K. Slippens) Nee, die zijn er op dit moment niet, maar die kunnen er in de toekomst wel zijn.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	35.619.832
stemmen tegen	:	3.510.375
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 21 maart 2018 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 20 september 2020.

De heer Van Riet (200 aandelen) stemt tegen het voorstel.

De heer Broenink (2 aandelen) stemt tegen het voorstel.

De heer Van Erum (134 aandelen) stemt tegen het voorstel.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	35.619.496
stemmen tegen	:	3.510.711
stemmen tegen	:	0

7. Herbenoeming van de heer J.H. Kamps tot commissaris van Sligro Food Group N.V. (besluit)

In 2019 eindigt de eerste vierjarige periode van de heer Kamps. Hij heeft te kennen gegeven voor herbenoeming beschikbaar te zijn.

De heer Kamps is gedurende vier jaar lid geweest van de Raad van Commissarissen van Sligro Food Group N.V.. Tevens had hij die periode zitting in de Audit Commissie, het eerste jaar als lid en de laatste drie jaar als voorzitter.

De heer Kamps heeft, mede vanuit zijn achtergrond als lid van de Raad van Bestuur en CFO bij een grote Nederlandse beursgenoteerde onderneming, blijk gegeven van een grote mate van bestuurlijke en financieel-economische kennis en ervaring.

De heer Kamps past in de profielschets van de Raad van Commissarissen bij Sligro Food Group N.V.. Bovendien is hij onafhankelijk zoals bedoeld in de Nederlandse Corporate Governance Code.

De heer Kamps is thans lid van de Raad van Bestuur en CFO van de Koninklijke Boskalis Westminster. Aan de norm van de Wet Bestuur en Toezicht wordt voldaan. De heer Kamps bezit geen aandelen in Sligro Food Group NV.

De Raad van Commissarissen stelt dan ook voor om de heer Kamps te herbenoemen voor een tweede en laatste termijn van vier jaar.

Het voorstel tot herbenoeming van de heer Kamps wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	39.130.207
stemmen voor	:	39.130.207
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

8. Rondvraag en sluiting

De heer Rienks stelt de volgende vragen:

- 1) Kunt u een toelichting geven op de verschillende formules in de vestigingen Antwerpen, Gent en Luik?
- 2) Zitten er in het Belgische assortiment artikelen die in Nederland kunnen worden geïntroduceerd. Ik denk bijvoorbeeld aan vis die in Brussel wordt verwerkt.
- 3) Waarom heeft u ook het vleesbedrijf in Enschede ook aan Jumbo en Coop verkocht? Dat vleesbedrijf was toch leuk om te houden had ik het idee.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) *(K. Slippens)* De formule uitingen zijn nu in Antwerpen, Gent en Luik nog niet hetzelfde. In Antwerpen is dat Sligro-ISPC en in Gent en Luik is dat nu nog ISPC. Op termijn worden Gent en Luik ook Sligro-ISPC vestigingen. Sligro-ISPC is in feite een mix van Sligro en ISPC.
- 2) *(K. Slippens)* Zeker, er zitten mooie producten in België en die halen wij stap voor stap ook naar Nederland en andersom voegen we ook een aantal Nederlandse producten toe aan het Belgische assortiment. Als we dadelijk één centraal DC hebben voor de hele Benelux wordt dat natuurlijk nog veel gemakkelijker. Ik denk overigens niet dat we dat met vis gaan doen, want in Veghel hebben wij met SmitVis ook een prachtig visbedrijf.
- 3) *(K. Slippens)* Dat vleesbedrijf is als onderdeel van EMTÉ verkocht aan Jumbo en Coop. Het pand van dat vleesbedrijf is echter nog van ons. Dus als u heel veel interesse heeft in dat pand moeten wij dadelijk zeker nog even met elkaar verder praten!

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

Ik las in het Jaarverslag 2018 dat Sligro Food Group twee cultuurmerken heeft: 'Groen Bloed' en 'Peper en Zout'. Waarom kan één merk niet één cultuurmerk hebben?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K. Slippens) Als je ook in het buitenland actief wilt zijn dan moet je ook ruimte geven aan het directieteam in het buitenland om aan een aantal zaken een eigen uiting te geven. Dan ben je als baas van het geheel heel erg blij dat ze dezelfde cultuurwaarden kiezen, want dat is uiteindelijk waar het echt om gaat. Dat het Belgische directieteam

aan die cultuurwaarden een andere naam hebben gegeven is prima. In Nederland gebruiken we de kleur groen in de logo's, in België bij JAVA is dat paars. Persoonlijk vind ik naam 'Peper en Zout' een prachtige keuze, en ik ben blij dat de betekenis die daarachter zit hetzelfde is als bij 'Groen Bloed'. Want daar gaat het om.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O.) stelt de volgende vragen:

- 1) Worden alle vierkante meters die u in uw plannen komend jaar weer gaat bouwen ook gebouwd volgens de BREEAM-norm?
- 2) Ik feliciteer de heer Kamps met zijn herbenoeming, maar door deze herbenoeming komt het percentage vrouwen achter de tafel nog niet tot 30. Wat vindt u van het name en shame beleid op het gebied van diversiteit dat nu door de politiek wordt genoemd?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (*K. Slippens*) Wij bouwen de maximale hoeveelheid vierkante meters inderdaad onder BREEAM. Dat betekent dat de drie nieuwe grote bezorgservicevestigingen in Deventer, Breda en Maastricht volgens die norm worden gebouwd.
- 2) (*K. Slippens*) Wij onderschrijven absoluut de uitgangspunten en de wens om een meer diverse samenleving ook binnen Sligro Food Group neer te zetten. Wij vinden alleen wel dat het niet een soort race tegen de klok moet zijn en dat je, gedwongen door quota, daardoor, als je niet oppast, voor een bepaalde functie niet de beste keuze maakt. Overigens vind ik diversiteit breder dan alleen man/vrouw. Diversiteit gaat ook tussen oud en jong, tussen ervaren en onervaren, tussen verschillende culturen. Wij kijken naar een heel breed pakket aandachtspunten en wij kijken vooral ook naar competenties die binnen een profielschets van een functie nodig zijn. Als het daarbinnen mogelijk is om een stap te maken om die diversiteit, op welke van de genoemde dimensies dan ook, meer in balans te krijgen, dan doen we dat heel graag. Dat doen we dan enthousiast maar niet gedwongen door de tucht van een quotum. Dat zijn niet alleen mooie woorden, maar als je kijkt naar de historie binnen Sligro Food Group, dan is het best aardig om te zien dat in onze hoofdkantooromgeving het percentage vrouwen, ook in de hogere functies, geleidelijk steeds verder toeneemt. Dat is de route waar wij ons goed bij voelen.

Niets meer aan de orde zijnde sluit de voorzitter de vergadering onder dankzegging aan eenieder voor zijn of haar bijdrage en nodigt de aanwezigen uit voor de lunch.

De voorzitter, F. Rijna

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