



Sligro Food Group N.V.

Notulen Algemene Vergadering van Aandeelhouders 21 maart 2018

Notulen van de jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V., gehouden op woensdag 21 maart 2018 om 10.30 uur ten kantore van de vennootschap te Veghel.

Aanwezig zijn:

- de Raad van Commissarissen: 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, de heer R.W.A.J. van der Sluijs en de heer W.J.P. Strijbosch;
- de accountant van de vennootschap: de heer J. Hendriks van Deloitte Accountants;
- de vertegenwoordigers van de Ondernemingsraad: de heer R. Heijberg en mevrouw E. Goedhart;
- de aandeelhouders en overige genodigden.

Conform artikel 38 van de statuten heeft de Raad van Commissarissen haar voorzitter, de heer 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 289.600 aandelen door de vennootschap zijn ingekocht. Op deze ingekochte aandelen kan geen stem worden uitgebracht, zodat het aantal stemrechten 43.965.415 bedraagt. Het aantal aandeelhouders, zelf aanwezig of vertegenwoordigd door gevolmachtigden, bedraagt 171 en zij vertegenwoordigen 38.897.401 aandelen ofwel 88,5 % van het aantal stemgerechtigde aandelen.

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

2. Notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van Sligro Food Group N.V. d.d. 22 maart 2017

De notulen van de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 22 maart 2017 zijn conform artikel 39 van de statuten vastgesteld en ondertekend door de voorzitter en de secretaris van de vennootschap. De notulen zijn ook via de website www.sligrofoodgroup.nl 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 2017

Agendapunt 3 heeft betrekking op het Directieverslag. Dat betreft het eerste gedeelte van het jaarverslag, tot en met pagina 112.

De heer Slippens heet de aanwezigen welkom. In 2017 is veel gebeurd en dat wordt hierna in de presentaties van heer Slippens en de heer Van der Sluijs bij agendapunt 3.a (Directieverslag) nader toegelicht. Voorafgaand aan de presentaties memoreert de heer Slippens het overlijden in 2017 van de heer Huub van Rozendaal, oud-CFO van Sligro Food Group.

De heer Slippens presenteert vervolgens de marktontwikkelingen en de ontwikkelingen binnen Sligro Food Group in 2017 op gebied van Foodretail en Foodservice. Aansluitend presenteert de heer Van der Sluijs de jaarcijfers. Daarna presenteert de heer Rijna agendapunt 3.b (Corporate Governance structuur en naleving van de Corporate Governance Code). Hier wordt verwezen naar de sheets van de presentaties van de heer Slippens, de heer Van der Sluijs en de heer Rijna (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.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O., Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling) merkt op dat de V.B.D.O zeer verheugd is om te zien dat de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties een plaats hebben gekregen in het jaarverslag 2017 van Sligro Food Group.

Vervolgens stelt mevrouw Claessens de volgende vragen:

- 1) Gaat u uw huidige duurzaamheidsbeleid tegen het licht houden van deze SDG's, en zo ja, welke stappen gaat Sligro dit jaar op dat gebied zetten?
- 2) Sligro Food Group is lid van het internationale genootschap BSCI dat 'leefbaar loon' op de agenda heeft staan. Ook probeert Sligro Food Group samen met andere supermarkten een inkoopconvenant tot stand brengen dat het begrip 'leefbaar loon' wil gaan definiëren. Welke ontwikkelingen zijn er op het gebied van BSCI en het inkoopconvenant geweest, welke rol heeft Sligro daarin gespeeld en hoe gaat Sligro op dit moment om met leefbaar loon in haar eigen keten?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (K. Slippens) Wij denken dat hetgeen dat wij al deden op het gebied van duurzaamheid heel goed past bij de SDG's. Daarom was het ook voor ons geen moeilijke route om de SDG's te omarmen. Voor ons betekent dat dan ook geen heel ander duurzaamheidsbeleid.

Wij zien duurzaamheid als een zich continu ontwikkelend proces. In ons jaarverslag ziet u een matrix met onze huidige actiepunten. Als we die actiepunten doorrekenen is dat niet voldoende om onze doelen te bereiken. Zou dat wel zo zijn, dan zouden onze doelen te gemakkelijk zijn. Dat betekent dat we op het gebied van duurzaamheid echt nieuwe dingen moeten gaan uitvinden ten opzichte van hetgeen we vandaag de dag doen. Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van stadsdistributie zou zoiets kunnen zijn. Verder is het zo dat niet alle SDG's evenveel impact hebben op onze bedrijfsvoering. Omdat wij bijvoorbeeld geen grote waterverbruiker zijn, hebben verbeteringen op dat gebied bij ons nauwelijks impact, terwijl verbeteringen op het gebied van energieverbruik weer wel veel impact hebben. Dus volgens mij zijn we het samen wel eens over de SDG's en wat daarmee te doen.

2) Ik ben blij met de vraag over 'leefbaar loon'. Daar zijn wij in CBL-verband hard mee bezig, samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken, de SER en een aantal NGO's. Er zijn echter ook N.G.O.'s die dat niet doen. Hierbij roep ik u op ook die NGO's ertoe te bewegen zich aan te sluiten bij dit convenant. Mede door de kabinetsformatie is dit convenant nog steeds niet getekend. Anders dan u zegt is dat convenant overigens geen inkoopconvenant.

Mevrouw Claessens (V.B.D.O.) stelt de volgende vraag:
Welke term dient dan te worden gehanteerd?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

1) (K. Slippens) Een IMVO-convenant. IMVO staat voor Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

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

1) Ik wil eerst naar punt 3.b, dat betreft de governance. U geeft zelf aan op bladzijde 83 van uw jaarverslag dat er een aandeelhoudersvergadering belegd moet worden, indien er een belangrijke verandering van de identiteit of het karakter van de vennootschap of de onderneming aan de orde is. Door het afsplitsen van Foodretail zijn wij van mening dat u dat formeel ook aan uw aandeelhouders moet voorleggen via een aparte aandeelhoudersvergadering, een BAVA. Daar kunnen wij dan vragen stellen over de hoogte van het bod, het proces waarlangs dit tot stand is gekomen. Met name omdat de heer Slippens in januari bij de jaarcijfers nog zegt: 'we zijn volop zoekende naar een partnership et cetera'. En dan, noem het maar een bliksemschicht bij heldere hemel, volgt op 5 maart ineens, een op zich een heel goed bod van Jumbo en Coop. Maar we kunnen daar niet over discussiëren en als we al die vragen nu moeten stellen, dan hebben we, denk ik, nu geen voldoende tijd. Dus wij roepen u op een aparte BAVA te beleggen om dit geheel tegen het licht te houden en formeel ook de stemming van uw aandeelhouders te vragen. Ik kan me overigens niet aan de indruk onttrekken dat u al bij de grootaandeelhouders een commitment heeft opgehaald. Zo ja, dan horen wij dat graag en waarom u dan geen of wel een BAVA uitschrijft.

2). Een tweede vraag die ik nu wil stellen, is dat de heer Slippens aangeeft dat voor de komende periode de focus ligt op zowel autonome groei als op acquisities. Zeker voor de Belgische markt, die erg versnipperd is. Wat stelt u zich ten doel? U zit in België nu al op de derde positie. Gaat u die zak met geld van EMTÉ voor acquisities gebruiken? Of bijvoorbeeld, als je naar Nederland kijkt, een forse speler als de Makro overnemen? Komt dat in 2018 dan al aan de orde? Staan er potjes op het vuur? Aan de andere kant zegt u ook: we willen internationaliseren en we richten onze organisatie daarop in. Het woord Benelux viel, maar ik heb nog steeds Denemarken in mijn hoofd. Is dat eigenlijk met die grote zak met geld helemaal uit beeld en beperkt u zich tot Benelux of moeten we ruimer denken? Dat waren de eerste twee vragen.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*R. van der Sluijs*) Hier hebben wij uiteraard ook over nagedacht. Wij proberen in dit soort processen steeds zo transparant mogelijk te zijn naar alle partijen. Wij gaan ook zeker niet bestrijden dat de stap die wij hebben gezet, een impactvolle stap is voor onze onderneming. En in die zin kan je discussiëren over de vraag of dit een belangrijke strategische koerswijziging is, en ook over de vraag of de structuur en/of het karakter van de onderneming verandert. Wij denken dat er argumenten voor en tegen te noemen zijn. Ja, EMTÉ is een belangrijk bedrijfsonderdeel. Aan de andere kant zien we ook dat de kracht en onze historie ook heel erg ligt in Foodservice en dat we daar volop mee doorgaan.

Maar wat in dit verband nog belangrijker is, is dat we - en wellicht kwam de snelheid na de vorige aankondiging wat als een verrassing - toch al anderhalf jaar openlijk aan het communiceren zijn over alle stappen en maatregelen die we aan het nemen zijn rondom EMTÉ en de toekomst van Foodretail. En wij denken daar toch niemand mee te verrassen. Uiteraard is het zo dat wij continu ook in gesprek zijn met onze aandeelhouders en ook met de grootaandeelhouders, maar zoals u zult begrijpen is het gewoon niet mogelijk noch toegestaan om met hen andere zaken af te stemmen dan die we in het publieke domein met iedereen doen. Dus in de lijn van de communicatie, zoals wij die telkens hebben gedaan, en alle persberichten en presentaties die wij hebben gegeven, zijn er wel degelijk gesprekken geweest ook met de aandeelhouders, maar die hebben zich echt beperkt tot hetgeen wat publiek bekend was. Daarbij is natuurlijk wel de mogelijkheid, en dat krijgen we niet alleen van onze grootaandeelhouders, maar ook van alle beleggers die we spreken tijdens onze activiteiten gedurende het jaar op investor relations-vlak, heel veel terugkoppeling en voeding op de stappen die we aan het zetten zijn. En op grond daarvan hebben wij geoordeeld dat deze route binnen onze aandeelhouders voor het overgrote merendeel gesteund werd.

Dan komen we op een deal zelf. Een voorbehoud maken voor een BAVA is wel een enorm zwaar voorbehoud voor veel partijen in de markt. En voorbehouden opwerpen in zo'n proces heeft ook nadelige gevolgen voor de waarde die je in zo'n proces kan ophalen. Welnu, in combinatie van die zaken hebben wij ervoor gekozen op dit punt een onvoorwaardelijke voorgenomen transactie te sluiten. En daarmee is een BAVA wat ons betreft dus ook niet meer aan de orde en geen onderdeel van het proces van deze transactie.

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

Ja, alle waardering voor datgene wat u net gezegd heeft. Alleen, als je kijkt dat je een beursgenoteerde onderneming bent, dien je je ook aan de spelregels te houden. Dit is een majeure, ook qua omzet, een majeure beweging, en ook het karakter speelt mee. En u dient dit, naar onze mening, eigenlijk voor te leggen aan uw aandeelhouders en in een formele stemming te brengen. Dan zegt u: ja, het loopt me voor de voeten in het kader van voorwaardelijk of onvoorwaardelijk, en Jumbo heeft daar geen last van. Dat beseft ik, die kan dat gewoon doen. Maar een beursgenoteerde onderneming dient zich ook, en vandaar dat ik eigenlijk ook agendapunt 3.b aanduidde: u dient ook de code toe te passen. Pas toe of leg uit. Nou, u legt uit, maar ik deel uw mening in deze niet. Ik vind dat u eigenlijk formeel aan uw aandeelhouders om goedkeuring moet vragen en daar kunnen we dan ook dieper ingaan op vragen over de biedingsstrijd zoals wie de andere geïnteresseerden zijn?, wat het eerste bod was?, wat het laatste bod was?, hoe u uw werk in dit proces heeft gedaan? Ik ga ervan uit dat het heel zorgvuldig is, maar ik heb graag daar ook via vraagstellingen de bevestiging van. En de vraagstellingen worden hier al beperkt, dus als ik op het hele proces inga, wordt het misschien wel avond, en moeten we van de lunch een diner maken.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*R. van der Sluijs*) Ik wil daar even een paar dingen op zeggen. Ten eerste zegt u: 'u bent verplicht'. Nou, er is nog altijd ook de wet waar wij ons natuurlijk aan dienen te houden

en die zegt daar ook wat over. In het Burgerlijk Wetboek wordt het een en ander gezegd over de criteria. Die hebben wij uitgebreid getoetst en daar zitten een aantal zaken in die ter interpretatie zijn, helaas. De wet is daar niet zo zwart-wit in, over wat wel en niet moet. Er staat in ieder geval één criterium in wat wel heel expliciet is en dat gaat over de balanswaarde van de activiteit die wordt verkocht. Dat moet dan een derde van de balanswaarde van de onderneming zijn en daar blijven wij ruimschoots onder met de verkoop van onze EMTÉ-activiteit. Maar daarmee, nogmaals, wij ontkennen niet dat het een groot deel van onze activiteiten is en een grote omzet. Maar om daar toch al even een antwoord op te geven: wij zijn natuurlijk vandaag bereid om alle vragen die u heeft, daarover te beantwoorden, maar de mogelijkheid om via een BAVA nog in het proces in te grijpen, die is er gewoon niet meer.

2) (*K.Slippers*) Ik zal de tweede vraag van de heer Jorna beantwoorden. Voor de komende tijd willen wij de onbetwiste marktleider zijn in de Benelux en Denemarken ligt niet in de Benelux. Wij richten ons verder op hetgeen nodig is om klaar te zijn om wat verder in de toekomst ook acquisities buiten de Benelux te kunnen doen. Wij denken dat het gewoon goed is om nu te verzilveren wat we de afgelopen jaren aan mooie zaken binnengehaald hebben zoals de Heineken-deal en de operatie in België. Dat wil overigens niet zeggen dat als we in Nederland nog iets leuks kunnen kopen wat goed bij ons past, dat we dat niet doen. Maar als je het echt over grote majeure acquisities hebt à la Heineken, lijkt mij dat nu niet voor de hand liggend. Als je in België kijkt en daar komt een acquisitiekans langs in de consolidatie van de markt, die je nu niet kunt en niet mag missen, dan zullen we daar naar kijken. Maar die kans zal wel echt heel erg mooi moeten zijn. Laat ik het zo zeggen: wij schudden nu even niet aan de boom. Voor ons is nu eigenlijk veel belangrijker dat wij in België eerst de drie activiteiten op één ICT-platform krijgen. Als wij dat geregeld hebben, hebben wij Sligro Food Group Belgium voor elkaar. Dan hebben we een situatie zoals we die in Nederland ook hebben en dan kan, een beetje oneerbiedig gezegd, het kralen rijgen beginnen. Vandaag de dag kunnen we iedere activiteit die we erbij halen, nog niet echt vol integreren en dat maakt het complexer. Als het een hele mooie acquisitiekans is, moet je die niet laten lopen. Dat vinden wij ook, maar we moeten daar heel erg kieskeurig in zijn. Dus onze ambitie is vooral om te zorgen dat we over drie jaar, vier jaar, daar staan dat wij, als er opnieuw een kans in Denemarken komt, daar volmondig 'ja' tegen kunnen zeggen.

De heer Snoeker doet de suggestie om naast de mogelijkheid om tijdens de AVA een beperkt aantal mondelinge vragen te stellen, ook de mogelijkheid te bieden om schriftelijk vragen te stellen.

Vervolgens stelt de heer Snoeker de volgende vragen:

1) Uw hoofdactiviteit is geld verdienen door goedkoper in te kopen dan te verkopen. Van die marge moet u het hebben. Speelt dit eigenlijk een rol bij Heineken of is het voordeel van de Heineken-deal gelegen in het feit dat u straks veel meer klanten kunt krijgen en dat u op het gebied van de logistiek grote voordelen binnenhaalt?

2) U verkoopt tabak, en dat is ongeveer 10% van de omzet. U zegt ook dat u zich bewust bent van uw verantwoordelijkheid op het gebied van voedselveiligheid. Zijn die twee zaken niet enigszins in strijd met elkaar? En zouden we, gezien de maatschappelijke ontwikkelingen op het gebied van het tegengaan van tabaksgebruik, moeten verwachten dat dat dit een bedreiging is voor de onderneming, waar u serieus rekening mee moet houden?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K.Slippers*) In de eerste plaats eerst even een reactie op uw suggestie voor het stellen van vragen. Vragen van aandeelhouders ontvangen wij graag schriftelijk in de weken voorafgaand aan de vergadering. Wij proberen de beantwoording van die vragen dan zoveel mogelijk te verwerken in onze presentaties aan het begin van de vergadering.

Dan uw vraag over de Heineken-deal. Ik denk dat u de Heineken-deal op zich goed omschrijft. Het belangrijkste van deze deal is onze kans tot optimalisatie van ons logistiek netwerk. Het is natuurlijk niet alleen in- en verkoop, dat gaat ook over efficiënt zijn in de kosten die wij moeten maken. Op dat gebied gaat de Heineken-deal groot voordeel bieden. Daarnaast krijgen wij er nieuwe klanten bij. Als wij met onze condities bij die 14.000 nieuwe klanten, of een groot deel daarvan, ons best kunnen doen, dan helpt dat vanzelfsprekend ook mee. Voor de € 180 miljoen omzet die wij hebben gekocht van Heineken, dus koffie, wijnen en gedistilleerd, geldt vanzelfsprekend ook nog steeds de interessante kant van betere inkooprijzen en het effect van stapelen.

2) (K. Slippens) Wij proberen altijd niet al te belerend te zijn. Als de maatschappij iets vraagt en het is wettelijk toegestaan, dan denken wij dat het ook onze taak is om te zorgen dat dit bij die klant komt. We zoeken daar zeker de grenzen niet op. In ons jaarverslag staat bijvoorbeeld een verhaal over lachgas. Dat is een product dat bedoeld is voor het gebruik voor slagroompatronen in de horeca, maar bleek op grote schaal misbruikt te worden voor allerlei andere dingen, die overigens wettelijk niet verboden zijn. Wij hebben op die verkoop volledig de rem gezet. Dat kost ons € 1 miljoen omzet omdat wij vinden dat daar duidelijk iets gebeurt wat de wet ook nooit zo beoogd heeft. Daarom hebben wij daar die keuze gemaakt. Op het moment dat tabak verder belemmerd wordt, zullen wij de spelregels die daarbij horen hanteren. En ik denk, met u, dat de omzetontwikkeling van tabak, in ieder geval exclusief accijns, de komende jaren bepaald niet zal toenemen. Ik denk dat wij met de verdeling van onze omzet over de diverse klantensegmenten, daar geen onverantwoord hoog risico lopen. Ik ken concurrenten die erg dominant in dat ene segment zitten en die dan veel meer problemen zouden hebben.

De heer Van Hoek stelt de volgende vraag:

Sligro verkoopt dus EMTÉ. Ik vraag mij af hoe de kopers, dus Jumbo en Coop, denken de EMTÉ formule zo te veranderen dat zij daar dan wel tevreden over zijn.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K. Slippens) Wij spelen deze vraag door naar de heer Frits van Eerd, maar ik weet niet of die in de zaal zit. Nee, kijk ik denk dat het probleem niet zozeer zat in het voor elkaar krijgen van EMTÉ 3.0, maar veel meer in de grote investeringen die naar onze mening nodig zijn in de foodretailmarkt. Die investeringen zijn ook nodig in de foodservicemarkt, maar daar zijn wij een grote speler, en in de foodretail waren wij een kleine speler. En er moet ook nogal wat gebeuren, wil je tot de grote spelers behoren. Zeker omdat die markt steeds meer internationaal wordt. De top vier foodretailbedrijven in Nederland zijn Albert Heijn, Jumbo, Lidl en ALDI. Van die vier zijn er drie grote internationale concerns, waar Nederland maximaal 10% van de omzet doet. Wij denken dat dit een markt is, waar het de vraag is of wij daar met onze relatief beperkte positie in de toekomst nog veel te zoeken hadden. Jumbo is, in ieder geval in Nederland, een grotere partij. Ik denk dat zij EMTÉ in hun eigen netwerk gaan onderbrengen. Maar wat hun sommetjes zijn, en wat zij gaan doen dat is toch echt aan de kopers en niet aan ons.

De heer Spanjer stelt de volgende vragen:

1) Op blz. 7 van het jaarverslag, in de paragraaf over MVO, verwijst u naar nieuwe MVO-doelstellingen voor 2030 en de verdieping van de drie kernthema's Mens, Milieu en Assortiment naar zes trendlijnen c.q. hoofdonderwerpen. Helaas kon ik niet ontdekken welke die zes trendlijnen dan wel zijn. Maar misschien kunt u mij daar wat meer over informatie over geven?

2) Op blz. 21 van het jaarverslag noemt u als één van uw strategische doelen het doel om met Foodservice in België te groeien naar een top 3 positie. Mijn vraag is hoeveel extra omzet hiervoor nog nodig is, want op blz. 30 geeft u aan dat u in België een marktaandeel heeft van 3,4 % en staat u volgens de daar vermelde tabel al op de derde plaats.

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K.Slippers*) De zes trendlijnen zijn vermeld op blz. 62. Dat zijn: gezondheid, voedselverspilling, verduurzaamd assortiment, efficiëntere keten, energie en overigen.

2) (*K.Slippers*) Technisch gesproken heeft u gelijk dat we voor wat betreft omzet al nummer drie zijn. Dat moeten we dan in ieder geval ook maar zien te blijven. Onze ambitie is om in die top drie verder te stijgen. Niet alleen in omzet, maar ook in onze rol in de markt. Wij ambiëren een vooruitstrevende rol, bijvoorbeeld als het gaat over duurzaamheid en dat soort zaken.

De heer Rienks stelt de volgende vragen:

1) Ik heb de heer Van der Sluijs er nog niet over gehoord, maar ik zou graag van hem willen weten hoe het ligt met de mogelijkheden om met het te ontvangen geld de schulden af te lossen. Er is ongeveer € 200 miljoen schuld. Dat zijn eigenlijk allemaal leningen met een vaste looptijd en een vaste rente en vaak moet je dus boete betalen als je ze al voortijdig af mag lossen. Dus ik wil graag een overzicht hebben van hoe zit het met de mogelijkheden om dat te doen en wat is de mening van het bedrijf over de vraag of dat ook verstandig is om te doen?

2) Hoe gaan we in België groeien? Ik begrijp dat dat nu nog niet aan de orde is, want eerst moet dat IT-systeem werken en onze bedrijven die we er nu al hebben moeten eerst worden geïntegreerd. Dat is duidelijk. Maar wat doen we daarna? Je kan op twee manieren groeien: door overnames of door autonome groei. Met overnames kun je kralen gaan rijgen. Maar ik heb de indruk dat je dan in België allemaal bedrijfjes aan het kopen bent die maar één, twee, drie, hooguit vier tiende procent marktaandeel hebben en die bovendien afwijken van wat je zelf hebt. Die bedrijfjes moet je dan helemaal op de schop nemen en ombouwen. Dan koop je dus eigenlijk een klantenbestand, maar dat klantenbestand loopt misschien nog weg ook in de tussentijd. Is het niet verstandiger om van je eigen kracht uit te gaan en geen kralen te gaan rijgen, maar gewoon te proberen te groeien door autonome groei?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*R. van der Sluijs*) Dank voor de vraag. Over de financiering heb ik inderdaad nog niet zoveel gezegd. Het klopt dat bij de financieringsvorm die wij hebben vervroegde aflossing mogelijk is, maar dat dan wel een gedeelte van de rente verschuldigd is. Het ligt dus niet in de lijn der verwachting, dat we deze leningen vervroegd zullen aflossen.

Onze filosofie ten aanzien van financieren en de hoeveelheid schuld is niet spectaculair veranderd ten opzichte van het verleden. Wij willen graag een conservatieve financieringsstrategie. Enerzijds willen we niet zwaar afhankelijk zijn van financiers. Anderzijds willen we ook de slagkracht houden om in het geval van mooie acquisitiekansen snel te kunnen handelen zonder dat we dan eerst een complexe financieringsdiscussie krijgen.

In dat licht zullen we ook beoordelen wat we met de opbrengsten van de transactie rondom EMTÉ gaan doen. We zullen in dat kader een aantal zaken bekijken. We willen over een aantal jaren klaar zijn om harder te kunnen groeien in België, Nederland en misschien ook nog wel een ander land. Daar moet je financieringsstructuur natuurlijk ook klaar voor zijn. Ook willen we zorgen voor een goed dividend voor onze aandeelhouders. Daarbij kijken wij naar ons dividendbeleid, zoals we dat hebben gedefinieerd, en naar de mogelijkheden om dat beleid ook de komende jaren voort te zetten. Dit jaar is een bijzonder jaar met een grote cash inkomst door de verkoop van Foodretail, waarbij tegenover de opbrengst nog wel wat andere posten staan. Wij denken dat uiteindelijk, als we dat allemaal beoordelen, er best wel een significant deel van de cash inkomsten overtuigend zal zijn waar we geen acute bestemming voor hebben om die te investeren in acquisitiekansen of anderszins. Dan lijkt het ons zeer voor de hand liggen dat wij een deel in de vorm van een extra dividend naar de aandeelhouders terug laten vloeien.

2) (*K.Slippers*) Onze visie op groei in België gaat over twee assen. Inderdaad, zowel

autonoom als via acquisities. Ik ben het met u eens dat autonome groei vaak de meest stabiele vorm van groei is. Ik denk dat dit ook weer op twee manieren kan. Enerzijds door meer vestigingspunten en anderzijds door het leveren van een groter pakket aan bestaande klanten. Met betrekking tot de acquisitiekansen denk ik dat er heel veel kleine bedrijven zijn die voor ons minder interessant zijn om te kopen. Maar er zijn ook echt nog wel een enkele groothandels die voor ons wel degelijk interessant zijn.

De heer Dekkers stelt de volgende vraag:

Ik heb begrepen dat Belgen nogal eens klagen over het feit dat er 's nachts veel moeilijker gewerkt kan worden. Speelt dat in uw activiteiten nog een zekere rol, als u nadenkt over bevoorrading vanuit België naar België of vanuit Nederland naar België?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K.Slippens) Dat aspect zullen wij zeker meenemen in onze supply chain-visie voor België. Wij werken vandaag de dag zowel bij JAVA als bij ISPC wel degelijk ook in de nacht. Overigens geloven wij in principe wel dat je de Belgische markt het beste kunt bedienen vanuit België. Maar dat wil niet zeggen dat je álles vanuit België hoeft te doen.

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

- 1) Hoe hoog schat u in de Heineken deal op termijn het bedrag aan cross selling in?
- 2) Hoe voorkomt u in Foodservice dat andere partijen in het kader van 'blurring' met bijvoorbeeld afbraakprijzen, klanten bij u weghalen?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (R. van der Sluijs) Als het gaat over upsell, dan zien wij zeker mogelijkheden. We hebben voor onszelf de ambitie gezet om over de looptijd van een periode van drie tot vier jaar, waarin we ook gaan integreren, in de bezorging toch wel een procentje extra omzet te kunnen toevoegen. Dat zit dan ergens in de orde van grootte van € 100 miljoen. Daar zullen we dan in kleine stapjes naar toe groeien.

2) (K.Slippens) Blurring doet zich vooral voor in de consumentenmarkt. Bijvoorbeeld, het ontstaan van restaurants binnen supermarkten en dat soort zaken. Maar we zien wel degelijk ook dat foodretailspelers, met name vanuit het online kanaal, ook knibbelen aan de foodservicemarkt. Dat zien we onder andere in de zorgmarkt gebeuren. Dat betekent dat wij ervoor moeten blijven zorgen dat we alle facetten van de foodservicemarkt heel goed voor elkaar hebben en houden.

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

Sligro is in haar bedrijfsvoering heel erg afhankelijk van de natuur, van ecosystemen en van, met een mooi woord, natuurlijk kapitaal. We kennen ook allerlei berichten over extreme weersomstandigheden, over oogsten die niet meer mogelijk zijn of mislukken, over het platbranden en kappen van regenwoud voor grote palm- en sojaplantages. De V.B.D.O ziet daarom wel een zeer reëel risico voor Sligro in de afhankelijkheid van natuurlijk kapitaal. Hoe ziet Sligro dat zelf, voor nu en voor over vijf tot tien jaar?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K.Slippens) Ja, dat zien wij ook zo. De afhankelijkheid van natuurlijk kapitaal geldt overigens niet alleen voor Sligro, maar voor iedereen en dus ook voor alle mensen hier in de zaal. Dat komt omdat we allemaal afhankelijk zijn van het niet uitputten van een aantal natuurlijke bronnen. Sligro Food Group is daar serieus mee bezig. Onze inkopers hebben ook een goede kijk op wat de meest gevoelige grondstoffen zijn. Wij proberen daar, bijvoorbeeld via convenanten, onze rol in te spelen. Ook zijn we bezig met het werken met slimmere ketens waardoor de verspilling minder wordt.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

Op bladzijde 55, eerste kolom, vierde alinea, schrijft u dat in 2017 sprake is van een

stijgend en te hoog ziekteverzuim. Is dat aan de orde bij EMTÉ of bij de groothandels van Sligro? Dat is mij niet duidelijk.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(K.Slippens) Ziekteverzuim doet zich in het hele bedrijf voor. In 2017 was het een klein beetje hoger dan in 2016. En inderdaad wij vinden het te hoog. Bij EMTÉ is het lager dan bij de rest van het bedrijf. Dat komt ook omdat bij EMTÉ relatief meer oproepkrachten werkten en die worden als het ware niet opgeroepen als ze ziek zijn.

4. Jaarstukken

4.a. Uitvoering van het beloningsbeleid in 2017

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 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, 2017. De bezoldiging is ook opgenomen in het jaarverslag 2017, blz 135.

De heer Rijna meldt dat de uitvoering van het beloningsbeleid in 2017 niet is veranderd ten opzichte van andere jaren.

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

Het klinkt misschien zuur, maar dat bedoel ik niet zo. Nu EMTÉ verdwijnt, gaat u het remuneratieniveau van de directie aanpassen aan de lagere omzet en de kleinere omvang van het bedrijf?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(F.Rijna) Dat zijn wij niet van plan. Ik denk dat er een aantal hele grote nieuwe projecten bij zijn gekomen: Heineken, de expansie in België, de implementatie van een nieuwe ERP-systeem. Dat lijkt mij voldoende uitdaging en ook mogelijke toekomstige groei. Voor ons dus geen aanleiding om het remuneratiebeleid aan te passen.

4.b Presentatie inzake de controle van de jaarrekening

Voor dit agendapunt geeft de Voorzitter het woord aan de accountant van Sligro Food Group, de heer Jan Hendriks, partner bij Deloitte Accountants. Hij is eindverantwoordelijk voor de controle van de jaarrekening 2017 van Sligro Food Group en geeft in die hoedanigheid een toelichting op de accountantscontrole van de jaarrekening 2017 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 2018).

Naar aanleiding van de presentatie van de heer Hendriks stelt mevrouw Burmanje de volgende vraag:

U heeft zojuist de kernpunten van de controle genoemd. Mijn vraag is, gezien de eerdere presentatie van de directie over de enorme opgave rondom IT en de substantiële

investering die daarmee gemoeid is, of dat niet ook één van de kernpunten van de controle zou moeten zijn.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(J. Hendriks) De kwaliteit van de IT-systemen betreft een groot onderdeel van onze werkzaamheden. Daar zijn ook IT-auditors van Deloitte bij betrokken. We hebben vastgesteld dat de processen en procedures rondom IT, rondom de betrouwbaarheid van de gegevensverwerking en de continuïteit van de gegevensverwerking, adequaat zijn. Daardoor hebben we voor ons accountantscontrolewerk voor een belangrijk deel kunnen steunen op de IT-systemen.

De heer Spanjer stelt de volgende vraag:

In de controleverklaring heeft u uitgelegd dat in verband met de onafhankelijkheidsregels voor accountants een ander accountantskantoor is ingeschakeld voor controlewerkzaamheden bij ISPC. Welk kantoor was dat?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(J. Hendriks) Normaal zou Deloitte in België de accountantscontrole uitvoeren voor alle Belgische groepsonderdelen. Vanwege het punt van de onafhankelijkheid hebben wij ervoor gekozen om voor ISPC een onafhankelijke accountant het werk te laten doen, uiteraard aangestuurd en werkend met dezelfde kwaliteitsnormen die wij ze nu opgelegd hebben vanuit Nederland. Het accountantskantoor dat die werkzaamheden heeft uitgevoerd, is 3B Accountants.

4.c. Vaststelling van de jaarrekening 2017 (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 113).

Daarna constateert de voorzitter bij de besluitvorming over dit agendapunt dat de jaarrekening 2017 hierbij is vastgesteld.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.893.216
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	4.185

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.

De heer Jorna (V.E.B.) stelt de volgende vraag:
Moeten we ons nu zorgen maken, dat door de verkoop van EMTÉ er onvoldoende middelen zijn voor het dividend?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:
(R. van der Sluijs) Nee.

4.e. Vaststelling van de winstverdeling over 2017 (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. 165 van het Jaarverslag.

De winst per aandeel belooft € 1,83 ten opzichte van € 1,67 in 2016.

Voorgesteld wordt om een regulier dividend over 2017 uit te keren van € 1,10 per aandeel. Dat is € 0,10 meer dan het regulier dividend over 2016. Dit betekent een uitkeringspercentage van, afgerond, 60.

Daarenboven wordt in verband met de sterke solvabiliteits- en liquiditeitspositie, voorgesteld een variabel dividend over 2017 uit te keren van € 0,30. Dat is gelijk aan het variabel dividend over 2016.

Het totale dividend bedraagt derhalve € 1,40 en dat was vorig jaar € 1,30.

Van het totale dividend is op 2 oktober 2017 reeds € 0,50 per aandeel als interim-dividend betaald, zodat een slotdividend resteert van € 0,90.

De betaalbaarstelling vindt plaats op 4 april 2018.

Het voorstel tot vaststelling van de winstverdeling over 2017 wordt door de vergadering goedgekeurd.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.897.401
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 2017.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.893.216
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	4.185

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 2017.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.893.216
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	4.185

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 21 september 2019.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.885.601
stemmen tegen	:	11.800
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 22 maart 2017 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 21 september 2019, met dien verstande dat een besluit van de Directie is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Tevens wordt voorgesteld de bevoegdheid te beperken tot 10 % van het geplaatste kapitaal, te vermeerderen met 10 % indien de uitgifte geschiedt in het kader van een fusie of overname.

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	37.971.517
stemmen tegen	:	925.884
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 22 maart 2017 werd verleend, opnieuw vast te stellen en te verlengen met 18 maanden vanaf heden, derhalve tot 21 september

2019.

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

Het voorstel wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	37.701.786
stemmen tegen	:	1.195.615
onthoudingen	:	0

7. Bezoldiging commissarissen (besluit)

De heer Rijna geeft een toelichting op dit agendapunt.

Het is gebruikelijk dat de beloning van de commissarissen van Sligro Food Group N.V. om de drie jaar opnieuw wordt beoordeeld.

In 2015 zijn de beloningen voor het laatst aangepast. Vanaf 1 april van dat jaar bedraagt de beloning van de Voorzitter van de Raad van Commissarissen € 50.000 en de beloning van een Lid van de Raad van Commissarissen € 35.000. Daarnaast ontvangen de voorzitter en een lid van een commissie per commissievergadering een vergoeding van € 2.500. In beginsel gold deze aanpassing voor de periode van 1 april 2015 t/m 31 maart 2018.

Thans wordt voorgesteld de beloning aan te passen voor de periode vanaf 1 april 2018 t/m 31 maart 2021. De voorgestelde beloning van de commissarissen reflecteert de tijdsbesteding en de verantwoordelijkheden van de functie. De beloning is niet afhankelijk van de resultaten van de vennootschap en aan commissarissen worden bij wijze van beloning geen aandelen en/of rechten op aandelen toegekend.

Bureau Korn Ferry (Hay Group) heeft in opdracht van Sligro Food Group een onderzoek uitgevoerd naar de beloningsniveaus van Raden van Commissarissen door een marktvergelijking bij ondernemingen die zijn genoteerd in de Amsterdam Midkap Index ("AMX").

Ons beloningsbeleid streeft een beloning na op het niveau van maximaal de mediaan.

Met de verhoging van de beloning van een lid van de RvC van € 35.000 naar € 40.000 per jaar blijft de beloning ruim onder de mediaan.

Met de verhoging van de beloning van de voorzitter van de RvC van € 50.000 naar € 57.500 per jaar blijft de beloning ruim onder de mediaan.

Met inachtneming van het voorgaande wordt voorgesteld om de jaarlijkse bezoldiging van de commissarissen (exclusief een kostenvergoeding van € 50 per maand) voor de periode vanaf 1 april 2018 t/m 31 maart 2021 als volgt aan te passen:

	1 april 2015 t/m 31 maart 2018	1 april 2018 t/m 31 maart 2021
Voorzitter RvC	€ 50.000 per jaar	€ 57.500 per jaar
Lid RvC	€ 35.000 per jaar	€ 40.000 per jaar
Voorzitter/lid AC	€ 2.500 per vergadering	€ 2.500 per vergadering
Voorzitter/lid R&BC	€ 2.500 per vergadering	€ 2.500 per vergadering

De vergoeding voor commissievergaderingen blijft ongewijzigd op € 2.500 per commissievergadering

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

U keert ook per vergadering een vacatievergoeding uit. Als je die vacatievergoedingen meetelt bij het vaste bedrag, is dan het beeld ten opzichte van de mediaan hetzelfde? En, het is hier zeker niet aan de orde hoor, maar geeft een vergoeding per vergadering mogelijk niet een perverse prikkel?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(F. Rijna) We hebben bij de vergelijking met de mediaan gekeken naar wat er wordt betaald. Die bedragen liggen ongeveer op hetzelfde niveau. De vergoedingen per vergadering vertekenen het beeld niet. En de mogelijkheid van perverse prikkel door een vergoeding per vergadering zoals hier, daar ben ik niet bang voor.

De heer Rienks stelt de volgende vragen:

- 1) Waarom verhoogt u dat bedrag per vergadering niet?
- 2) Ik hoor u niet zeggen dat uw tijdsbesteding toegenomen zou zijn. Dat is vaak een argument dat door commissarissen wordt aangevoerd voor een verhoging van de vergoeding. Speelt dat hier ook een rol?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

- 1) (F. Rijna) Wij vinden het op zijn plaats om terughoudend te zijn als het gaat om verhogingen. Dat is ook de reden geweest waarom we niet voorstellen de vergoeding per vergadering te verhogen.
- 2) Zoals ik al eerder heb gezegd, reflecteert de verhoging onder andere de toegenomen verantwoordelijkheden. Dat betekent ook dat er meer moet worden vergaderd, zowel door regelmatig bij elkaar te komen, als ook door extra telefonische vergaderingen. Dat is 'all-in the job'.

De heer Tse stelt de volgende vraag:

Wat is het mediaanbedrag voor de voorzitter en wat is het mediaanbedrag voor een lid van de Raad van Commissarissen.

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(F. Rijna) Dat moeten we even opzoeken.

(R. van der Sluijs) Met de voorgestelde bedragen ligt de vergoeding de voorzitter nog onder het vijftiengste procentpercentiel, en de vergoeding van een lid van de Raad van Commissarissen zit ongeveer op het vijftiengste procentpercentiel. Als u wilt kan ik het u na de vergadering wel even laten zien.

Het voorstel tot aanpassing van de bezoldiging wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.897.401
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

8.a. Voorstel tot wijziging van de statuten

De heer Rijna geeft een toelichting op dit agendapunt.

Artikel 28, lid 1 van de huidige statuten van Sligro Food Group N.V. luidt als volgt: 'Een commissaris treedt uiterlijk af per het tijdstip van sluiting van de jaarvergadering, welke

wordt gehouden in het boekjaar waarin hij de leeftijd van zeven en zestig jaar bereikt.'

Voorgesteld wordt artikel 28, lid 1 van de statuten van Sligro Food Group N.V. in haar geheel te laten vervallen. Als gevolg hiervan worden de huidige artikelen 28 lid 2 tot en met artikel 28 lid 5 vernummerd tot artikel 28 lid 1 tot en met artikel 28 lid 4.

De huidige statuten en de concept akte tot deze partiële statutenwijziging zijn separaat gevoegd bij de agenda van deze vergadering.

In plaats van deze bepaling in de statuten is de volgende bepaling in de Profielschets van de Raad van Commissarissen opgenomen: ' Een commissaris heeft zitting tot de in Nederland gangbare pensioendatum'.

Met deze aanpassingen wordt een betere aansluiting bij maatschappelijke ontwikkelingen op het gebied van de pensioenleeftijd beoogd.

Ons doel blijft een relatief jonge Raad van Commissarissen die een goede aansluiting heeft met de dagelijkse praktijk van het runnen van een organisatie als de onze.

De heer Rienks merkt het volgende op:

Ik zou het eigenlijk een beter idee vinden dat u de leeftijdsbepaling geheel schrapt. Weliswaar wilt u een relatief jonge Raad van Commissarissen, die u eigenlijk nu niet heeft, want dan had u ook een veertiger in uw midden moeten hebben. Die kunt u natuurlijk actief zoeken voor de volgende vacature. Maar aan de andere kant denk ik dat er geen bezwaar tegen is om ook een bejaarde commissaris te hebben, tenslotte zijn bejaarden helemaal geen onbelangrijke groep consumenten in Nederland.

Op deze opmerking wordt als volgt gereageerd:

(*F. Rijna*) Het voorstel behelst het schrappen van de leeftijdsgrens in de statuten en daarnaast aan te sluiten bij de in Nederland gangbare pensioenleeftijd. Dat biedt ruimte voor flexibiliteit.

De heren Rienks (158 aandelen) en Broenink (2 aandelen) stemmen tegen het voorstel.

Het voorstel tot wijziging van de statuten wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor:		38.897.241
stemmen tegen	:	160
onthoudingen :		0

8.b. Voorstel tot machtiging van ieder lid van de Directie, de Secretaris van de Vennootschap en Houthoff tot ondertekening akte statutenwijziging

Het voorstel tot machtiging voor de statutenwijziging wordt aangenomen.

aantal aandelen waarvoor geldige stemmen zijn uitgebracht	:	38.897.401
stemmen voor	:	38.897.401
stemmen tegen	:	0
onthoudingen	:	0

8. Rondvraag en sluiting

De heer Van 't Riet stelt de volgende vraag:

Een paar jaar geleden had u een fantastisch ICT-systeem voor de logistiek. Wordt dat nu achter de heg gegoooid, omdat u nu naar een heel nieuw IT systeem wil?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*R. van der Sluijs*) Ik denk dat u refereert aan ons papierloze orderverzamelsysteem PLOP. Die technologie kunnen wij ook in een nieuw IT landschap keurig inpassen. Zo zullen we kijken naar alle goede elementen die we al hebben en hoe die ingepast kunnen worden. Daar waar die technologie specifiek iets toevoegt in ons proces en wat uniek is voor ons ten opzichte van anderen, zullen wij dat zeker proberen te behouden. Daar waar het beter is om over te gaan naar een nieuwe standaard, zullen we dat zeker ook doen. Maar PLOP is technologie die blijft.

De heer Spanjer stelt de volgende vragen:

1) U schrijft in het jaarverslag dat u in 2017 afscheid heeft genomen van een leverancier omdat die zich niet hield aan de BSCI-voorwaarden. Daarnaast hebben we de fipronil kwestie gehad die heeft geleid tot grote recall acties met betrekking tot eieren. Betekent dat dan ook dat u een nieuwe leverancier voor eieren gaat zoeken?

2) U heeft een belang van 45% in SPAR-organisatie. Wat gaat u daarmee doen? Is dat belang ook in de verkoop met Jumbo en Coop betrokken?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Wij hebben in BSCI verband afscheid genomen van een leverancier omdat die zich niet hield aan de BSCI-regels. In het geval van recalls denken wij juist dat je leveranciers niet moet ontmoedigen door te gaan straffen. Want dat zou ertoe kunnen leiden dat leveranciers noodzakelijke recallprocedures niet meer gaan uitvoeren. En het is meestal in het belang van de voedselveiligheid dat dit wel goed wordt geregeld. Wij hebben de relatie met onze leverancier van eieren niet beëindigd omdat daar geen reden voor was. Wij kopen onze eieren nu bij meerdere leveranciers in, om onze voorraad eieren weer op peil te brengen en te houden. Dat is het afgelopen jaar natuurlijk best een uitdaging geweest.

2) (*K. Slippens*) SPAR is geen onderdeel van de verkoop aan Coop en Jumbo. Dat hebben we bewust zo gedaan. Daarvoor zijn twee redenen. Wij bezitten 45% van de aandelen van SPAR. Daardoor kunnen we technisch gesproken SPAR als geheel geen onderdeel van de deal met Jumbo en Coop maken. Daarnaast zien we dat SPAR heel erg in beweging is en bezig is met een ontwikkeling van een traditionele buurtsuper in de kleine dorpen naar meer een convenience-speler. Als je naar de toekomst kijkt, zijn er, denk ik, twee mogelijkheden. De eerste mogelijkheid is dat SPAR de ouderwetse buurtsuper blijft. Dan is het voor ons een interessante belegging, maar waar wij strategisch genomen niet zo heel veel mee van doen hebben. De tweede mogelijkheid is dat SPAR verder ontwikkelt naar een convenience-speler op het scheidsvlak tussen Foodservice en Foodretail. Dat is dan voor ons óók strategisch interessant. Gezien het goede rendement is er ook geen enkele reden om daar overhaast beslissingen te nemen.

De heer Hemmes stelt de volgende vragen:

1) Eerst een aanvullende vraag over de SPAR. In het jaarverslag zien we dat SPAR een rendement heeft van ongeveer 2% en dat Foodservice een rendement heeft van ongeveer 5,5%. Waarom is het rendement van SPAR dan zo'n goed rendement?

2) Een onderdeel van de EMTÉ-deal is dat Sligro gaat leveren aan La Place. Kunt u een indicatie geven hoeveel omzet dat ongeveer zal zijn?

Deze vragen worden als volgt beantwoord:

1) (*K. Slippens*) Wij kijken naar de ontwikkelingen bij SPAR en we ontvangen elk jaar een

keurig dividend, dat de afgelopen jaren alleen maar is gestegen. Dat is een belangrijk beoordelingscriterium en daar blijven wij kritisch op.

2) (*R. van der Sluijs*) De hoogte van de omzet kunnen we nog niet precies inschatten, maar die ligt rond € 30 miljoen per jaar.

De heer Snoeker stelt de volgende vraag:

Hoe kan het antwoord verkregen worden op vragen die uit bescheidenheid niet zijn gesteld?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*F. Rijna*) Wij verzamelen de vragen die aandeelhouders in de weken voorafgaand aan de vergadering schriftelijk hebben gesteld en proberen daar antwoord op te geven in de presentaties van Koen en Rob. En ik denk dat als u na de vergadering, nog vragen heeft, dat is er dan ook nog wel gelegenheid is om daar nog even met hen op in te gaan.

Mevrouw R. Moennasing (V.B.D.O.) stelt de volgende vraag:

Mijn vraag gaat over diversiteit. Welke initiatieven gaat u ondernemen om meer vrouwen in het bestuur en de RvC te krijgen?

Deze vraag wordt als volgt beantwoord:

(*F. Rijna*) Eerst antwoord ik u met betrekking tot de Raad van Commissarissen. Wij kijken allereerst naar wat voor mensen we in de Raad voor Commissarissen willen. We kijken naar competenties en we kijken ook naar de cultuur. Past iemand bij de cultuur van Sligro Food Group? Pas na deze twee aspecten kijken we naar diversiteit en de targets op dat gebied. Ik kan u vertellen dat wij in de laatste wervingsprocedure, die heeft geresulteerd in de benoeming van de heer Van de Weerdhof, heel nadrukkelijk ook gezocht hebben naar een vrouw, maar dat wij die toen niet hebben kunnen vinden op basis van de competenties zoals we die omschreven hadden. Als ik kijk naar het bestuur dan is de situatie is zo dat wij uitgaan van langdurig dienstverbanden en dat er nu drie heren zitten.

De voorzitter deelt mede dat er na de vergadering voor belangstellenden een rondleiding in het inspiratiecentrum ZiN zal worden gegeven.

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

De voorzitter, F. Rijna

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