

Text of the minutes of the Annual General Meeting of Shareholders of Koninklijke Ahold Delhaize N.V. held on 12 April 2017 as included in a notarial record deed, executed before Professor Martin van Olffen, civil law notary in Amsterdam, on 29 May 2017.

1 Opening

The Chairman, Mr. Mats Jansson, opens the Annual General Meeting of Shareholders of Ahold Delhaize and states the following:

"Ladies and gentlemen, welcome to the Annual General Meeting of Shareholders of Ahold Delhaize. I will try to say this in Dutch as well: "welkom bij de Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders". That is the only Dutch today.

I hereby open the meeting. Thank you very much for joining us here today. It is a pleasure and honour to chair the first shareholders meeting of Ahold Delhaize, the nine (9) month old combined company. Almost exactly one year and one month ago, on the fourteenth day of March, you expressed your strong support for the merger of Ahold and Delhaize. A lot has happened since then and since we completed the merger in July. You should know we started to talk with each other, Jan Hommen and myself, Dick Boer and Frans Muller for about two years ago in spring two thousand and fifteen. Ahold Delhaize got off to a great start, and I want to compliment the teams on their dedication and cooperation. It makes me more convinced than ever that we are "Better Together". Our CEO Dick Boer and CFO Jeff Carr will give you an overview of the highlights of the year and look ahead. But before they do, I will go over some formalities.

This meeting will mainly be held in English. Shareholders may ask their questions in English or Dutch. Simultaneous translations are provided in Dutch and English via the headphones. I would like to ask you to turn off your cell phones, and recall that it is not allowed to make audio or video recordings in this room during the meeting. I note that all legal and statutory requirements have been complied with to hold this Annual General Meeting of Shareholders. A notarial record will be made of the proceedings of this meeting, and for this purpose an audio recording shall be made. This meeting will be audio webcasted live on our company website, and will remain accessible via aholddelhaize.com. The information on registration for this meeting is currently being processed. Before we proceed with voting, civil law notary Van Olffen from law firm De Brauw Blackstone Westbroek will inform us how many people are present as shareholder or proxy holder, and how many votes can be cast. Sitting next to me are the CEO Dick Boer, the Deputy CEO and Chief Integration Officer Frans Muller, the CFO Jeff Carr, the Chief Operating Officer Europe and Indonesia Pierre Bouchut, Chief Operating Officer Ahold USA Kevin Holt and our Company Secretary Agaath Barents. Furthermore, the full Supervisory Board is present. Our external auditor PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. is present as well. As stipulated in the Dutch Corporate Governance Code, Mr. Van Ameijden and Mr. Voorthuijsen can only answer questions with respect to their audit and audit report. The external statutory auditor of former Delhaize Group, Deloitte, is present as well, as agenda items 9 through 12 relate to the statutory annual accounts and board report of the former Delhaize Group. Similarly, Mr. Nys can only answer questions with respect to the audit and audit report."

The Chairman next turns to the agenda of this meeting. "The agenda and other meeting documents have been published on the website of Ahold Delhaize on the first day of March two thousand and seventeen. Because agenda items 2 through 6 are so connected, the items will be addressed jointly during the presentations. First, Mr. Boer will talk about the two thousand and sixteen annual report, followed by Mr. Carr who will present the financial results for two thousand and sixteen, the policy on additions to reserves and dividends, as well as the dividend proposal for two thousand and sixteen. I will then hand over to the Chairman of the Remuneration Committee Mr. McEwan, who will explain the implementation of the remuneration policy of the Management Board. The proposal for an individual exception to the remuneration policy of the Management Board will be discussed at a later point in time, when we come to agenda item 15."

After the following presentations of Mr. Boer and Mr. Carr and Mr. McEwan, the Chairman will give the shareholders the opportunity to ask questions on agenda items 2 through 6. After that there will be a vote on agenda items 5 and 6.

- 2 Report of the Management Board for the financial year 2016**
- 3 Explanation of policy on additions to reserves and dividends**
- 4 Explanation of the implementation of the remuneration policy of the Management Board**
- 5 Proposal to adopt the 2016 financial statements**
- 6 Proposal to determine the dividend over financial year 2016**

The Chairman hands over to Mr. Boer, the CEO of Ahold Delhaize.

Mr. Boer starts his presentation and states the following:

"Dank u wel voorzitter. En dank u, voor uw aanwezigheid hier in Amsterdam. Welkom op de eerste aandeelhoudersvergadering van Ahold Delhaize, weer een mijlpaal sinds de afronding van onze fusie vorig jaar juli. Ik zal vandaag een overzicht geven van waar we staan. Maar ook laat ik u graag zien waar we als bedrijf voor staan. Ik zal bespreken wat we hebben gepresteerd, maar ook waar we naar toe willen. Wij zijn Ahold Delhaize. We zijn een internationaal supermarktconcern met eenentwintig (21) fantastische lokale merken in elf (11) landen. Die merken zijn de nummer een (1) of twee (2) speler in de markten die ze bedienen. Dankzij onze driehonderdzeventigduizend (370.000) medewerkers in meer dan zesduizend vijfhonderd (6.500) winkels hebben we dat gerealiseerd en realiseren we dat elke dag. We hebben bewezen dat we sterk zijn in vers en in eigen merken. Dat geldt zowel voor onze supermarkten als ook in omnichannel en online. We leggen iedere dag weer de nadruk op betaalbaarheid voor de klant en de verbinding met de buurt waarin wij opereren. En we lopen voorop in onze industrie als je kijkt naar vrije kasstroom en het rendement voor u, onze aandeelhouders. Onze merken bepalen wie we zijn en we zijn, zoals de Chairman al zei, Better Together, samen beter. Ik wil u nu graag eerst een korte video laten zien over die fantastische merken van Ahold Delhaize around the globe."

Mr. Boer continues his presentation after the movie and states the following:

"Dat is een mooi overzicht van de fantastische merken van ons bedrijf in elf (11) landen rond de wereld. Dat zegt ook iets anders. Die purpose, die missie die we hebben: together we build great local brands, bringing fresh inspiration, every day. Dat is onze purpose. Dat is een simpele zin, maar het zegt heel veel over wie we zijn. Together betekent dat we best practices uitwisselen, dat we leren van elkaar. Maar ook de merken, de medewerkers, de klanten en de buurt zijn allemaal onderdeel van iets wat groter is dan wijzelf. Great local brands: lokale supermarkten op drie continenten staan centraal in onze strategie en zijn elk bekend onder hun eigen sterke historische merken. Fresh inspiration zegt iets over ons vers aanbod natuurlijk, essentieel voor onze supermarkten, maar het slaat ook op nieuwe innovatie. Fresh inspiration geeft aan wat wij willen innoveren in onze winkels maar ook online in e-commerce. En hetzelfde element is eigenlijk wat misschien een klein onderdeel is van dat zinnetje: Every Day. Het gaat elke dag weer om de dagelijkse boodschappen en zowel de merken als de medewerkers zijn er voor de klant, iedere dag weer. Onze purpose is een belangrijk element van onze Better Together strategie en het is de eerste keer als Ahold Delhaize dat we u ook wat meer kunnen vertellen in deze aandeelhoudersvergadering over die strategie. Maar voordat we vooruitkijken graag even een korte terugblik. Tweeduizendzestien was een geweldig jaar. We hebben de fusie afgerond, met grote steun van u en ik wil u daarvoor hartelijk danken. We zijn begonnen met leveren wat we hebben beloofd, aan u en aan al onze stakeholders. En, van cruciaal belang: we blijven ons inzetten om onze klanten zo goed mogelijk te bedienen, dankzij de enorme inzet van onze medewerkers bij al onze merken. De beste maatstaf voor het succes van een supermarkt is de reactie van de klant. En die reactie was positief. Dat blijkt uit onze sterk stijgende net promotor scores, waarin we klantwaardering meten en ons groeiende marktaandeel in de meeste van onze markten. De cijfers laten het ook zien. We hebben een sterke prestatie geleverd, met een stijging van omzet, bedrijfsresultaat en marges in tweeduizendzestien. En mijn collega, CFO Jeff Carr, gaat daar straks dieper op in, maar ik noem vast een paar hoofdpunten. Onze pro forma netto omzet steeg met drie vier/tiende procent (3,4%) naar tweeënzestig miljard driehonderd miljoen euro (EUR 62.300.000.000,--), tegen constante wisselkoersen en gecorrigeerd voor week drieënvijftig (53) in tweeduizendvijftien. Dat werd met name gedreven door de segmenten Nederland, Delhaize America en Centraal- en Zuidoost-Europa, met hele duidelijke klantgerichte strategieën, aantrekkelijke promoties en goede executie in onze winkels. We hadden een sterke vrije kasstroom van een miljard vierhonderd miljoen euro (EUR 1.400.000.000,--) die zorgt dat we kunnen investeren en groeien. Dat stelt ons ook in staat liquiditeit terug te geven aan onze aandeelhouders. Zoals u weet zijn we in januari van start gegaan met een aandeleninkoopprogramma van een miljard euro (EUR 1.000.000.000,--). En vandaag stellen we een dividend voor van zevenenvijftig eurocent (EUR 0,57) per aandeel. Dat is negen zes/tiende procent (9,6%) meer dan het Ahold dividend van vorig jaar. Voor de voormalige aandelen van Delhaize komt dat neer op een stijging van vijftig procent (50%), gecorrigeerd voor de omrekeningsverhouding bij de fusie. Kortom, een stevige prestatie in een speciaal en heel intensief jaar. Daarvoor wil ik een groot compliment geven aan al onze medewerkers van Ahold Delhaize over de hele wereld.

In tweeduizendzestien presenteerden we ook onze Better Together strategie, ik noemde het al even. Om die te vormen, hebben we zowel binnen als buiten ons bedrijf gekeken. We hebben onze sterke punten geanalyseerd op het gebied van klantrelaties, producten, innovatie en

logistiek. Want die sterke punten hebben we. Dat kunt u zich wel voorstellen als je twee zulke supermarktconcerns samenvoegt met een geschiedenis van bij elkaar opgeteld tweehonderdentachtig (280) jaar. Die sterke punten hebben we vervolgens gelegd naast de externe trends die we zien in de wereld en in onze markten. Ik noem er vier (4). Allereerst: de klant wil waar voor zijn geld. Dat is misschien van alle tijd, maar het is misschien nog veel meer van vandaag. Deze trend wordt niet alleen maar ingegeven door een meer geldbewuste consument zoals ik al zei als gevolg van de economische crisis van het verleden, want hopelijk zijn we daar een beetje uit in onze meeste markten. Maar zuinig is het nieuwe normaal. Het is ook gemakkelijker geworden en u doet het zelf elke dag waarschijnlijk: onlineprijzen vergelijken kan overal en altijd. Twee: het gemak. Klanten, en vooral de millennials, hebben het druk, maar ze willen ook gezond en duurzaam eten. Dus verse kant-en-klaarmaaltijden zijn populair, soms om nu te eten in de winkel, of later, op kantoor of thuis. Een derde hele belangrijke trend die we zien in de wereld is gezondheid en welzijn. Voedingsgerelateerde ziektes als diabetes en obesitas zijn een groeiend en wereldwijd probleem. En anderzijds raken steeds meer consumenten doordrongen van het effect van onze voeding. De laatste trend die ik wil noemen is de klantrelevante en persoonlijke aanbiedingen en informatie. Die moet eigenlijk altijd en overal beschikbaar zijn. En dat kan ook. In de huidige wereld en in een digitaal tijdperk kan dat ook, altijd en overal. Food retailers veranderen ook, in lijn met onze trends, en het landschap verandert. We zien consolidatie. We zien ook nieuwe concurrenten komen, en ook onze traditionele rivalen zetten een tandje bij. We moeten ons niet alleen voortdurend aanpassen, we moeten juist voorspellen wat de volgende verandering zal zijn. Die moeten wij voor zijn, en we moeten zorgen dat we vooroplopen. Deze belangrijke trends en onze sterke punten komen samen, zoals u kunt zien op het scherm, in onze Better Together strategie: beter samen. U ziet daar ook al de purpose bovenaan. Het is een logisch recept voor ons succes, een kompas dat ons bedrijf richting geeft. Het is heel goed om te zien dat als ik onze bedrijven bezoek in de wereld dat het ook omarmd wordt bij iedereen die ik spreek. Want iedereen, waar je ook bent, in Griekenland, Amerika of Indonesië, herkent dat dit de issues zijn en dat we op deze manier met een hele heldere strategie ons bedrijf verder inhoud kunnen geven. Ik heb het element purpose al genoemd, een missie. Een tweede element is ons duurzame bedrijfsmodel. Denk maar aan een wiel dat eigenlijk moet blijven draaien. Het begint door met onze inzet eigenlijk continu te zien wat we verder kunnen besparen. Hoe kunnen we slimmer ons werk doen. Met die besparingen kunnen we weer investeren voor de klant en groeien in onze belangrijkste kanalen: besparen voor de klant door beter in te kopen en natuurlijk te zorgen voor duurzame relaties met onze leveranciers zodat de voorspelbaarheid van wat we nodig hebben veel beter wordt. En we kunnen besparen voor de klant als we slimmer werken. Zo werkt bijvoorbeeld Delhaize in België aan een Transformatie Plan, zoals u wellicht weet. Dat is gestart in tweeduizendveertien en is bedoeld om juist efficiënter te gaan werken. Als onderdeel hiervan is inmiddels in alle eigen winkels, dus in de supermarkten van Delhaize zelf, een nieuwe winkelorganisatie ingevoerd. De resultaten aan de kostenkant zijn goed en nu is alle aandacht gericht ook op de commerciële kant. We besparen voor de klant door minder te verspillen. Hier in Nederland werkt het Instock team keihard aan hun missie om voedselverspilling tegen te gaan. Instock is ooit opgericht door trainees van Albert Heijn en er zijn nog steeds mensen daarvan werkzaam voor Albert Heijn. Het team redt voedsel dat anders verloren zou gaan van onze Albert Heijn winkels en maakt daar heerlijke maaltijden van in inmiddels drie restaurants in Amsterdam, Den Haag en Utrecht en

inmiddels ook voor onderweg met een Instock foodtruck. Dat is besparen en zorgen dat je minder verspilt. Bijvoorbeeld in Amerika heeft Stop & Shop een hele groene energiecentrale gebouwd. Voedsel dat niet meer eetbaar is en dus niet meer verkocht kan worden, wordt daar omgezet in schone elektriciteit voor een van de distributiecentra. Met de besparingen voor de klant kunnen we investeren en daarbij hebben we vier aandachtsgebieden. We willen producten die voor iedereen betaalbaar zijn. We willen de beste eigen merken hebben. We gaan voor verser en gezonder. En onze merken willen de meest lokale en persoonlijke service bieden. Van deze vier (4) speerpunten wil ik vandaag verser en gezonder even in de schijnwerpers zetten. We maken hier echt een verschil en we kunnen een verschil maken. De merken werken bijvoorbeeld hard aan het verbeteren van de samenstelling van producten door minder zout, suiker en vet te gebruiken. Zo heeft Ahold USA in tweeduizendzestien bijna eenhonderdvijfentwintigduizend (125.000) kilo suiker uit producten gehaald. Misschien herkent u de gele schoolbussen als u weleens in Amerika geweest bent. Dat staat gelijk aan dertig (30) van die hele grote gele schoolbussen. Delhaize heeft het zoutgehalte in elf (11) soorten brood met vijfentwintig procent (25%) verminderd. Kijkt u maar even mee."

Mr. Boer continues his presentation after the movie and states the following:

"En dat doen we natuurlijk niet alleen. Dat doen we samen met onze leveranciers. Dat doen we ook wereldwijd met het Consumer Goods Forum, een instituut waar producenten, leveranciers en retailers bij elkaar zijn. We zijn heel hard bezig om deze standaard omhoog te trekken en zo nog meer verbetering op productniveau en op formulering van onze producten te krijgen. En onze merken blijven verrassen met innovatieve producten die niet alleen gezond maar ook lekker en makkelijk zijn: de groentespreads van Albert Heijn bijvoorbeeld. Maar ook informatie en voorlichting zijn heel belangrijk. In Amerika gaan meerdere merken het bij Hannaford ontwikkelde, u ziet dat op de slide hier, Guiding Stars systeem gebruiken. Dat is eigenlijk een simpel navigatiesysteem voor voeding.

Het derde element van ons duurzame bedrijfsmodel is zorgen voor groei in onze belangrijke kanalen. Op de eerste plaats staan natuurlijk onze supermarkten, het grootste deel van ons bedrijf, en ik ben trots op wat we daar neerzetten. We breiden uit in aantal winkels. Bijvoorbeeld in Roemenië heeft Mega Image bijvoorbeeld recent de vijfhonderdste supermarkt geopend. We maken de winkels nog aantrekkelijker voor de klant. Kijk maar naar Alfa Beta in Griekenland, met nieuwe flagship-winkels in Athene en Thessaloniki. We innoveren zowel aan de binnen- als aan de buitenkant van onze winkels. Albert Heijn heeft in Purmerend de allermooiste, modernste XL-winkel van Nederland geopend met innovatieve dingen zoals een echte kruidentuin waar klanten hun eigen kruiden kunnen plukken. De winkel is meteen ook de meest duurzame. Dat wil zeggen: ook innovatief in de bouw. Of kijk naar de vernieuwende winkel van Hannaford in Bedford, New Hampshire. Dat speelt echt in op de behoeften van de moderne klant met ter plaatse bereid voedsel om meteen op te eten of mee te nemen. Er is een balie waar je fruit en groente kunt laten snijden, en je kunt er je online bestelde boodschappen oppikken.

De ervaringen opgedaan in deze winkel worden vervolgens gebruikt bij andere winkels. We zetten natuurlijk zeker ook in op de groei van e-commerce en die gaat hard: in tweeduizendzestien nam de online consumentenomzet toe met zevenentwintig procent (27%), en

bij bol.com zelfs met meer dan dertig procent (30%). Zij breidden hun dienstverlening uit met same day delivery aan huis bijvoorbeeld. Om hun groei bij te kunnen benen, bouwt bol.com een eigen, nieuw fulfillment center in Waalwijk, goed voor duizend (1000) banen die ze in de toekomst verwachten voor de regio. AH.nl groeide ook en bedient nu vijfentwintig procent (25%) meer klanten in Nederland. Het Amerikaanse Peapod lanceerde een lijn versmaaltijden van het eigen merk. Als onderdeel van onze Better Together strategie hebben we onze e-commerce ambitieuze groeidoelstellingen geformuleerd voor tweeduizendtweintig. We willen de online omzet verdubbelen door in te blijven spelen op kansen bij al onze merken. Onze strategie wordt gecompleteerd door wat wij noemen onze waarden en onze beloften, onze promises en onze values, beloften aan onze klanten, medewerkers en gemeenschappen. Beter voor de klant, beter voor de medewerker en beter voor de buur. Iedere dag weer. Die beloften gelden voor al onze merken. En zij geven daar lokaal invulling aan op een manier die het beste aansluit bij hun klanten. Als voorbeeld laat ik u graag zien wat Food Lion doet met haar Easy Fresh & Affordable strategie."

Mr. Boer continues his presentation after the movie and states the following:

"Een prachtig voorbeeld ook weer van hoe wij onze beloften tot realiteit brengen elke dag. Uit alle voorbeelden die ik al met u heb gedeeld, blijkt al dat het duurzaam ondernemen, wat wij dan in het Engels sustainable retailing noemen, diep in onze strategie is verankerd. Het is ingebed in hoe we groeien, innoveren en besparen. Alle merken van Ahold Delhaize delen dezelfde drive om een positief effect te hebben op het leven van de klant, de medewerker en de gemeenschap. We maken ons sterk voor gezonder leven, minder voedselverspilling en een gezonde en inclusieve werkomgeving. En we hebben hele duidelijke doelen geformuleerd. Ons streven is dat vijfenveertig procent (45%) van onze omzet uit eigen merken in tweeduizendtweintig komt van gezonde producten. Ik heb al een paar mooie stappen laten zien op dat vlak. Daarnaast willen we voedselverspilling terugdringen met twintig procent (20%). We zijn op heel veel andere gebieden voortdurend aan het inzetten op verbetering zoals, natuurlijk, basisdingen als productveiligheid en duurzaamheid, klimaatimpact, de ontwikkeling van medewerkers en veiligheid op de werkplek. Allemaal punten waarop we het simpelweg goed moeten en willen doen. Datzelfde geldt voor onze relatie met onze omgeving, een natuurlijk en wezenlijk onderdeel van wie wij zijn en waarmee we het verschil kunnen maken. Een verschil maken in de buurt, dat doen we met onze merken. Om te kunnen blijven presteren, moeten we onze strategie goed uitvoeren en open staan voor verandering.

We kunnen het maximale halen uit onze combinatie door te delen en te leren. Delen en leren is een belangrijke sleutel tot het succes van ons bedrijf. Kijk bijvoorbeeld naar bol.com. Zij zijn in staat iedere klant een unieke winkelervaring te bieden op basis van het zoek-, koop- en responsgedrag, en natuurlijk ook nog daarbij demografische, sociale en economische cijfers en ook nog het moment van aankoop en de timing daarvan. Vergeet niet dat vandaag de dag bol.com zeven miljoen (7.000.000) actieve klanten heeft in Nederland en België, en dat die klanten zevenenveertig miljoen (47.000.000) keer per maand klantbezoeken afleggen bij de website van bol.com en dat zij meer dan vijftien miljoen (15.000.000) artikelen aanbieden in Nederland en België. Met al die gegevens zijn er waanzinnig veel mogelijkheden om het u, onze klanten, uiteindelijk weer veel makkelijker te maken om de juiste producten te vinden en te kopen.

Deze capaciteiten die we daar ontwikkelen delen we nu juist weer ook met onze supermarktmerken, waarin we met loyaliteitskaarten en data juist ook weer onze klanten kunnen helpen om persoonlijke aanbiedingen te creëren en niet alleen maar de aanbiedingen die u in de bonusfolder kunt vinden. Dat is juist wat we kunnen realiseren als we connecten met onze klanten. Dat maakt dus ook dat we uiteindelijk zoals onze merken moeten zijn, een persoonlijke retailer. Zo kunnen we echt de meest persoonlijke retailer zijn.

Zoals u weet, werk ik mijn hele leven lang al in de food retail. Als ik iets heb geleerd dan is het dat het allemaal om onze mensen draait: onze mensen in de winkels, de logistiek, onze franchisenemers. Iedereen draagt bij en het gaat dus uiteindelijk om de verbinding van al die mensen die bij ons werken om juist die connectie te leggen met onze klanten want daar gaat het om. Dat doe je zowel fysiek in de wereld van onze supermarkten als op hetzelfde moment online. De merken in onze groep, elk met een eigen geschiedenis en propositie, kunnen als geen ander deze lokale verbindingen leggen. We hebben fantastische winkels. Die bieden een fysieke locatie waarin we onze klanten verwelkomen en inspireren en die een ontmoetingsplek kunnen zijn in de buurt. We hebben onze eigen merken waar klanten erg aan hechten en dat is heel veel waard. Als het eigen merk van onze supermarkten bij de klant in de koelkast ligt, dan wordt het echt persoonlijk. Dan is het een relatie tussen ons merk en u als klant. Want daarmee kunnen we ons onderscheiden van producten en daarmee kunnen we ook innoveren. We hebben hele populaire en groeiende loyaliteitsprogramma's. En we behaalden meer dan twee miljard euro (EUR 2.000.000.000,--) omzet in tweeduizendzestien uit online, niet slecht voor merken die lang geleden in de negentiende eeuw zijn begonnen met één winkeltje. Persoonlijke verbindingen in de moderne tijd. Kijkt u maar met me mee naar wat Albert Heijn doet met Appie Today, niet meer op de commercials maar gewoon op hun eigen online tv-kanaal."

Mr. Boer continues his presentation after the movie and states the following:

"Het is mooi om te zien hoe je uiteindelijk met een online televisiekanaal de werkelijkheid van elke dag kunt thuisbrengen en zo eerlijk. Het is uiteindelijk niet gespeeld: het is gewoon dit verhaal. Ik kom even terug op het strategische framework. Sinds de fusie hebben we niet alleen gewerkt aan de strategie die ik zojuist heb toegelicht. We zijn natuurlijk ook heel hard bezig geweest met de integratie en dat loopt goed. We liggen op koers om het synergiedoel van vijfhonderd miljoen euro (EUR 500.000.000,--) in tweeduizendnegentien te realiseren. En, zoals eerder gezegd, dat gaat naar de bottom line. Voor tweeduizendzeventien voorzien we in totaal tweehonderdtwintig miljoen euro (EUR 220.000.000,--) aan synergie-effecten, inclusief de tweeëntwintig miljoen euro (EUR 22.000.000,--) die al in tweeduizendzestien is gerealiseerd. Dat is ons gelukt dankzij een sterk leadership team vanaf het allereerste begin. Ik wil mijn collega's bedanken in de Management Board en het Executive Committee, maar ook alle mensen van Ahold en Delhaize die eraan gewerkt hebben om samen dit voor elkaar te krijgen en ook mijn Raad van Commissarissen voor de steun gedurende het gehele fusieproces. De goede interactie tussen ons en de Commissarissen was essentieel. Met een strategie en integratie die op koers liggen, staan we er goed voor. Als Ahold Delhaize hebben we zowel kritische massa als lokale relevantie in onze kernmarkten en voor onze klanten. Als Ahold Delhaize beschikken we over een ijzersterk financieel en strategisch platform voor innovatie, investering en groei, met een solide

operationele kasstroom. Als Ahold Delhaize kunnen we als sustainable retailer onze mensen meer kansen bieden en meer investeren in onze omgeving.

Tot slot biedt de sterke positie aan beide zijden van de Atlantische Oceaan ons de mogelijkheid om onze lokale best practices te delen en om van elkaar te leren. Delhaize, ons oudste merk, bestaat dit jaar eenhonderdvijftig (150) jaar. Albert Heijn wordt eenhonderddertig (130) jaar, een jonkie zou je bijna zeggen, en Food Lion zestig (60). We zijn trots op de lange geschiedenis en het erfgoed van onze merken, maar misschien nog wel trotser op het feit dat die merken zichzelf dagelijks weer opnieuw uitvinden en veranderen. Zo lukt het om fris, vers en relevant te blijven voor de klanten. En dat is precies de eigenschap waarmee wij de toekomst kunnen vormgeven in plaats van dat de toekomst ons bepaalt. De fusie is nu negen (9) maanden een feit. Ik heb u verteld over de goede voortgang die wij hebben geboekt. Ik heb u laten zien dat we ook gewoon zijn doorgedaan met waar het allemaal om draait: elke dag goed ons werk doen in de winkels en online. En ik heb aangestipt waar we naar toe willen met het bedrijf. Ik hoop dat u net als ik tevreden bent met onze prestaties in tweeduizendzestien en samen met mij uitkijkt naar wat er nog voor ons ligt.

Ik sluit af met een paar woorden van dank. Dank aan onze klanten, die op ons vertrouwen voor hun dagelijkse boodschappen en die ons elke dag weer inspireren. Dank aan al onze medewerkers bij alle merken. Dank aan onze geaffilieerden en franchisenemers. En natuurlijk wil ik ook u, onze aandeelhouders, bedanken voor uw steun en vertrouwen in Ahold Delhaize. En dank u, meneer de voorzitter.”

The Chairman thanks Mr. Boer and gives the floor to Mr. Carr, the CFO of Ahold Delhaize, to go through the financial performance during last year and to also give a short outlook for two thousand and seventeen.

Mr. Carr starts his presentation and states the following:

"Thank you, Mr. Chairman and good afternoon ladies and gentlemen. Today I will give you an overview of our financial performance for two thousand and sixteen and we will also have a brief outlook for two thousand and seventeen. As Mr. Boer said, merging two (2) great companies is a complex business. So, in the annual report you will see that we refer to two (2) sets of numbers, the IFRS numbers but also pro forma numbers. IFRS numbers simply combine the Ahold and Delhaize numbers from the date of the merger and therefore there is no Delhaize contribution pre-merger and no two thousand and fifteen history. Also, the remedy stores sold for competition clearance purposes are in the history and only removed when they are actually sold. The pro forma numbers assume the combination took place at the beginning of two thousand and fifteen and our results are adjusted to exclude the remedy stores both in two thousand and fifteen and in two thousand and sixteen. This was all explained last year in October, but I am going to focus on the pro forma numbers since they lend themselves to real prior comparatives much more readily.

Additionally, as Mr. Boer has already mentioned, in two thousand and fifteen, in the former Ahold businesses, we had an extra week. We had a fifty-three (53) week year, so for comparative purposes we have also adjusted sales in some cases. So, you see like for like numbers. Let us

move on to the performance. Net sales in two thousand and sixteen on a pro forma basis, were sixty-two billion three hundred million euro (EUR 62,300,000,000), up two one/tenth percent (2.1%) at constant exchange rates, and three four/tenth percent (3.4%) if we adjust for the fifty-third week. Underlying operating income grew to two billion two hundred ninety-eight million euro (EUR 2,298,000,000) giving a margin of three seven/tenth percent (3.7%) which is twenty (20) basis points ahead of two thousand and fifteen. So, despite the difficult deflationary conditions in the United States (US) in the second half of two thousand and sixteen, we still achieved good margin performance. I think you will agree that that is excellent for a business that is also in the year of the integration of the two (2) businesses.

Moving on to income from continuing operations or net income, you can see both restructuring costs and financial expenses increased versus last year. The restructuring costs obviously largely relate to the integration and the cost of the integration of the two businesses. After restructuring costs, operating income was up three nine/tenth percent (3.9%) at one billion nine hundred and seventy-four million euro (EUR 1,974,000,000). So, the net financial expenses, at six hundred and one million euro (EUR 601,000,000) were up forty-one (41%) versus last year, but this included in the fourth quarter a two hundred and forty-three million euro (EUR 243,000,000) charge of one-off financing costs related to the buy-back and cancellation of the yen bond, which we disclosed in quarter three (3). Underlying income from continuing operations at one billion four hundred and eighty-six million euro (EUR 1,486,000,000) were up five four/tenth percent (5.4%) and underlying earnings per share at one euro and seventeen eurocent (EUR 1.17) was up six eurocent (EUR 0.06) per share from one euro and eleven eurocent (EUR 1.11) in two thousand and fifteen. As Mr. Boer mentioned, we are confident in our synergy delivery and therefore we are proposing to increase the dividend for two thousand and sixteen from fifty-two eurocent (EUR 0.52) per share to fifty-seven eurocent (EUR 0.57) per share, an increase of nine six/tenth percent (9.6%) for the ex-Ahold shareholders and as Mr. Boer mentioned an increase of fifty percent (50%) for the ex-Delhaize shareholders.

Now let us briefly look at the performance of our reported segments in two thousand and sixteen. The first thing to note, is we saw positive sales growth across all five (5) segments, with especially strong growth in the Netherlands and Central and Southern Europe. Remember for Ahold USA and Delhaize America, the growth achieved is against a significant deflationary headwind which we saw in the second half of the year. A second point to note, is that underlying operating margins, while flat at Ahold USA, were up in the other four segments compared to last year.

Let us go across the page starting with Ahold USA and I will just say a few words on each segment. At Ahold USA sales were five/tenth percent (0.5%) to twenty-three billion and three hundred million euro (EUR 23,300,000,000) at constant exchange rates. When adjusting for that fifty-third (53) week, sales grew by two five/tenth percent (2.5%). Overall the market share of Ahold USA improved for the full year, mainly helped by the additional twenty-five (25) stores we acquired from A&P in the New York Metro area in the last quarter of two thousand and fifteen. Underlying operating income was nine hundred and twenty-one million euro (EUR 921,000,000), or four percent (4%) of sales. This is in line with the margin of last year, although slightly

improved when you adjust for the fifty-third week. Ahold USA continues to show good results on their cost savings programs and continues to reinvest these costs savings in their “Heading Northeast” strategy to provide better value for our customers.

At the Delhaize America, sales grew by one nine/tenth percent (1.9%) to fifteen billion and five hundred million euro (EUR 15,500,000,000) and comparable sales were up two one/tenth percent (2.1%). Both Food Lion and Hannaford reported positive comparable sales growth supported by strong volume growth in a deflationary market in the second half. This was an extremely good result. The results from the “Easy, Fresh and Affordable” initiative continue to be impressive and for two thousand and seventeen an additional one hundred and sixty (160) stores are due to be remodelled during the year. The underlying operating margin of three five/tenth percent (3.5%) for the segment was up ten (10) basis points versus last year. The key margin drivers were the volume growth itself and more local fresh products in the assortment.

Moving on to the Netherlands, you can see that sales grew by three one/tenth percent (3.1%) to thirteen billion euro (EUR 13,000,000,000), or five three/tenth percent (5.3%) when we adjust for the additional week. Comparable sales grew four one/tenth percent (4.1%) for the year and this reflects a strong performance both at Albert Heijn and our online businesses bol.com and ah.nl. At Albert Heijn we finished the year ranked as the best supermarket in the Netherlands and we gained market share by twenty (20) basis points to thirty-five two/tenth percent (35.2%) for the year. Underlying operating income for the Netherlands was up thirty (30) basis points to four eight/tenth percent (4.8%) and this increase mainly being driven by the save-for-our-customer program and the overall strong operational performance we saw in the year.

Moving on to Belgium, sales grew by one seven/tenth percent (1.7%) to four billion and nine hundred million euro (EUR 4,900,000,000) and comparable sales also grew by one seven/tenth percent (1.7%). The market share at Delhaize Belgium was stable compared to last year at twenty-four one/tenth percent (24.1%). And while growth remains the key challenge, we are pleased to see a margin improvement of sixty (60) basis points to two four/tenth percent (2.4%), resulting primarily from the lower labour cost, driven by the Transformation Plan. Finally, at our Central and Southern Europe segment we saw sales growth at eight one/tenth percent (8.1%) at constant exchange rates, growing to five billion and six hundred million euro (EUR 5,600,000,000). This is up eight eight/tenth percent (8.8%) when adjusting for the additional week which impacted the Czech Republic.

Comparable sales excluding gas were up at five seven/tenth percent (5.7%) and the key drivers being a very strong performance in Greece and Romania. Underlying operating margin for the segment remained strong at four two/tenth percent (4.2%), an improvement of forty (40) basis points compared to last year.

Now let me move on to synergies. As Mr. Boer mentioned this is a key focus throughout the group and I can report that we continue to be very much on track to deliver our committed five hundred million euro (EUR 500,000,000) goal by two thousand and nineteen. As we previously stated, the five hundred million euro (EUR 500,000,000) will be delivered to the bottom line, and

any overdelivery of synergies, along with our existing cost reduction programs, will be used to reinvest in our customer proposition. So, to be clear, in two thousand and seventeen we should expect a total of two hundred and twenty million euro (EUR 220,000,000) in synergies, including the twenty-two million euro (EUR 22,000,000) realized in two thousand and sixteen, so that is just under two hundred million euro (EUR 200,000,000) incremental in the year two thousand and seventeen. Also, related to the merger, we spent a total of one hundred and forty-seven million euro (EUR 147,000,000) of integration costs during two thousand and sixteen, mostly in relation to head office, and supporting the integration and synergy capture in the US. In total, we have now spent one hundred and seventy million euro (EUR 170,000,000) of the three hundred and fifty million euro (EUR 350,000,000) we communicated at the time of the merger. In addition to this, transaction costs, which are excluded from the pro forma accounts, were seventy-three million euro (EUR 73,000,000) in two thousand and sixteen, resulting in a total and now a complete and finished spending of one hundred and thirty-five million euro (EUR 135,000,000) over two (2) years. This is slightly below the number we guided the markets to of one hundred and forty million euro (EUR 140,000,000).

So, let me briefly address the timing in relation to the dividend. Assuming that the dividend agenda will be accepted today, anyone who bought common shares before the eighteenth day of April will receive the fifty-seven eurocent (EUR 0.57) dividend on each common share with a payment date on the twenty-sixth day of April.

Moving on, let me now cover the important issue of our free cash flow. As you can see from this chart, the consistency of our cash generation is a key strength. Obviously, the cash flow was down in two thousand and sixteen due in part to the merger related costs, the one-off costs I mentioned earlier. But our free cash flow remains strong and we delivered just under one billion and four hundred million euro (EUR 1,400,000,000) for the full year. And it is the strength of the free cash flow which gives us the confidence to increase the dividend and deliver further returns via share buy backs and capital returns.

Let me now talk about this balanced approach. I call it a balanced approach to our capital allocation, how we continue to invest in the growth of our businesses and deliver attractive returns to our shareholders. On the left side of this chart, we show the capital expenditures and the funds used for acquisitions. It is critical that we continue to invest in our stores to maintain modern stores and up to date formats. Capital expenditures in two thousand and sixteen were one billion and seven hundred million euro (EUR 1,700,000,000), and this will grow as you can see to one billion eight hundred million euro (EUR 1,800,000,000) in two thousand and seventeen. Our pro forma depreciation for the year was one billion and five hundred million euro (EUR 1,500,000,000), which means we continue to invest more than we depreciate each year to keep a healthy store age. The balanced approach means we also look to invest where we see attractive acquisition opportunities with appealing returns. On the right-hand side of the chart we summarize the returns to you, our shareholders. As you can see here, we have returned significant funds over the last two (2) years including share buy backs, dividends and the pre-merger capital return. As you know, in December last year we announced a one billion euro (EUR 1,000,000,000) share buy back which started in January and will run through the rest of two

thousand and seventeen. So, the strong free cash flow and a disciplined approach to the allocation of capital are important elements to our financial strategy. However, additional to that is the view that we run an efficient balance sheet. We measure this by looking at our net debt to EBITDA ratio. And as you can see from this chart, our gross debt at the end of the year was at seven billion and six hundred million euro (EUR 7,600,000,000), offset by cash and cash equivalents of four billion and three hundred million euro (EUR 4,300,000,000) resulting in a net debt of three billion and two hundred million euro (EUR 3,200,000,000). This results in a year-end leverage of two (2) times net debt to EBITDA, a level we are comfortable to continue to operate at going forward.

On this slide, I want to share with you some of the important upcoming dates during two thousand and seventeen. Tomorrow we will publish our restated two thousand and sixteen pro forma historical data following the new financial calendar of four equal quarters of thirteen (13) weeks going forward. Below that you also see the dates for the upcoming quarterly results for two thousand and seventeen.

So, let me finally give you a short summary on two thousand and sixteen and our outlook. In a year of bringing together two (2) successful international food retailers, we are proud of the results we have delivered. Sales were up three four/tenth percent (3.4%) at constant exchange rates and an underlying operating margin of three seven/tenth percent (3.7%), up twenty (20) basis points. We delivered a strong cash flow of one billion and four hundred million euro (EUR 1,400,000,000) and a dividend growth of nine six/tenth percent (9.6%). Additionally, we announced a one billion euro (EUR 1,000,000,000) share buyback, which we commenced in January. Looking forward, we have confirmed our targets of delivering our synergies in two thousand and sixteen and we expect free cash flow for two thousand and seventeen to be one billion and six hundred million euro (EUR 1,600,000,000), after investing one billion and eight hundred million euro (EUR 1,800,000,000) of capital expenditure in our stores. Thank you and now I will hand back to the Chairman."

The Chairman thanks Mr. Carr for his presentation. He then gives the floor to Mr. McEwan, the Chairman of the Remuneration Committee in the combined company, and invites him to share with the shareholders the policy and principle components for the Management Board compensation.

Mr. McEwan starts his presentation and states the following:

"Thank you, Mr. Chairman and good afternoon everyone. I would like to provide context for and an outline of the remuneration determinations for the Management Board in accordance with the Remuneration Policies applicable in two thousand and sixteen, the policy applicable up to the date of the merger and the policy as approved at last year's shareholders meeting effective as of the date of completion of the merger. The three (3) principal components of Management Board compensation are: individual annual base salary, the short-term/annual incentive program referred to as the Executive Incentive Plan and the long-term incentive plan referred to as the Global Reward Opportunity. First, the base salaries of the Management Board members were increased by one seventy-five/hundredth percent (1.75%) in two thousand and sixteen in line with

the Dutch market and within the parameters of the Remuneration Policy. Second, the target pay-out percentage for the short-term and annual incentive award was one hundred percent (100%) of base salary for each Management Board member. Tied to performance and on a graduated basis, the range of percentage pay-out was as low as zero percent (0%) based on achievement less than a minimum threshold of performance to a potential maximum payout of one hundred and fifty percent (150%) based on possible exceptional performance.

Whereas two thousand and sixteen was the transition year wherein the two (2) standalone companies merged, it was appropriate and necessary to calculate and reward the short-term incentive awards on the premerger period, standalone basis, aggregated with the post-merger period, on a joint Ahold Delhaize performance achieved. For the former Ahold Management Board executives, short-term awards have been determined as a combination of overall company performance and the level of achievement of sustainable retailing targets for the premerger period and individual performance objectives since the merger. Ninety percent (90%) of the short-term plan award is based on overall company performance. Ten percent (10%) of the short-term incentive plan is measured against individual performance objectives and targets for each executive. The overall two thousand and sixteen company performance multiplier achieved was one hundred and eight percent (108%) versus the target that I mentioned earlier of one hundred percent (100%). The individual payout levels may differ based on the assessment of individual performance, post-merger. The annual report illustrates the base salary and incentive award payouts for all current Ahold Delhaize Management Board members. It is important however to note that in the annual report, for the Delhaize Management Board members, the salary and incentive awards reflect the period since the merger completion only. The premerger remuneration is reflected in the report of Delhaize which is now on our website for reference.

Finally, the third principal component of Management Board compensation is the long-term incentive plan, as I said before the Global Reward Opportunity. Each year performance share units of the company are granted. The number of shares that may vest at the end of the three-year period is dependent on overall company performance achieved against a predetermined set of performance goals. This year the grants of the year two thousand and twelve, which was a five (5) year plan, and the year two thousand and fourteen which was a three (3) year plan have vested. In accordance with the merger agreement, the performance calculations for share grants vested have been determined on the split between pre- and post-merger timeframes. Therefore, for the two thousand and twelve five (5) year plan share grants, four (4) of the five (5) years will vest based on standalone Ahold company performance and the fifth year will vest on merged Ahold Delhaize combined performance.

For two thousand and fourteen share grants, two (2) of the three (3) years will vest based on the standalone Ahold performance and the third year will vest based on the aggregated Ahold Delhaize performance. The two thousand and fourteen grants awarded under the former Delhaize European long-term incentive plan have similarly been converted; two (2) of the three (3) years vest on standalone Delhaize performance and the final year on the combined company. The resulting performance awards for the short-term and long-term incentives are illustrated on the slide shown with comparisons to the last three (3) years of Ahold as a standalone company.

This concludes my explanatory remarks and I hand back to the Chairman with thanks for your continued interest and support for Ahold Delhaize."

The Chairman thanks Mr. McEwan for his presentation and states that the explanation of agenda items 2 through 6 has finished. He now comes to the peak of the meeting where they can interact with the shareholders with questions and answers. He gives shareholders the opportunity to ask questions about these agenda items, being the report of the Management Board for two thousand and sixteen, the explanation of the policy on additions to reserves and dividends, the explanation of the implementation of the Management Board remuneration policy, the adoption of the Ahold Delhaize financial statements for two thousand and sixteen and the proposed dividend.

The Chairman invites shareholders who would like to ask a question, to proceed to one of the microphones and to first introduce themselves by mentioning their name, and if applicable the name of the shareholders they represent. He also asks them to keep their questions short and to avoid long statements, to make sure that everyone in the audience is offered the opportunity to ask a question. In order to support the efficient answering of questions, a number of questions will be collected each time, before the answers are provided.

The Chairman remarks that it is now time to start to interact and ask questions. He then gives the floor to the first speaker.

De heer Smits geeft aan dat hij spreekt namens de bijna vijfenveertigduizend (45.000) particuliere beleggers van de Vereniging Effectenbezitters (VEB) met een machtiging voor iets meer dan vierhonderdtweeduizend (402.000) aandelen. Hij heeft een aantal vragen en heeft begrepen dat de werkwijze dezelfde is als in de afgelopen jaren. Met permissie van de voorzitter zal hij zijn vragen in stukken opknippen en beginnen met een drietal vragen. Zijn eerste vraag betreft de integratie. Als twee (2) zulke grote bedrijven een fusie aangaan, dan stelt het integreren het bestuur voor grote uitdagingen, zoals ook al werd opgemerkt in de presentatie. De heer Smit verzoekt om een top drie (3) van uitdagingen te geven die het bedrijf de komende tijd ziet op het gebied van integratie, waarbij wellicht ook enige parameters kunnen worden gegeven waarop beleggers moeten letten om te zien hoe die voortgang in de integratie te volgen is. De heer Smits merkt op dat hij door wil gaan naar de grootse markt voor Ahold Delhaize, de Verenigde Staten (VS). Hij las in de Capital Markets Day presentatie dat Ahold Delhaize in vierentwintig (24) van de zogenaamde Designated Market Areas (DMA) de nummer een (1) of twee (2) is. In totaal zijn er naar hij heeft begrepen ongeveer tweehonderd (200) van dat soort gebieden in de VS. Die vierentwintig (24) zijn goed voor tachtig procent (80%) van de omzet in de VS. De heer Smits vraagt voor zijn beeld of Ahold Delhaize kan aangeven in hoeveel van die DMA's, zoals ze heten, Ahold respectievelijk Delhaize vorig jaar de nummer een (1) en twee (2) waren. Zijn tweede vraag hierbij gaat over de DMA's waar Ahold Delhaize geen nummer een (1) of twee (2) was. Daarvan wil hij graag weten of de rendementen die daar behaald worden de kapitaalkosten in ieder geval wel goed maken en wat de plannen zijn met deze regio's: wil Ahold Delhaize daar uitbreiden of heeft Ahold Delhaize daar desinvesteringsplannen. De heer Smits wil een derde vraag stellen over de synergie. Dat is een heel belangrijk thema en is volgens hem ook eigenlijk het thema van de vergadering. Die synergie moet voor een deel komen uit de sterkere marktmacht die Ahold

Delhaize heeft. Ahold Delhaize noemt dat zelf in zijn businessmodel Buy Better. De heer Smits vraagt hoe realistisch verdere inkoopvoordelen zijn, gezien de omzet die Ahold Delhaize wil halen uit lokale merken en de onrust die er nu al is bij toeleveranciers op die gebieden. Dat is bij andere retailers ook te zien en de vraag is hoe Ahold Delhaize de spanning kwalificeert op dat gebied. Als het gaat om de grote merken, dan is er duidelijk een consolidatie te zien, wat eigenlijk betekent dat die merken veel meer marktmacht hebben. Hij vraagt of Ahold Delhaize daar nog wel een vuist kan maken.

The Chairman thanks Mr. Smits. There were four (4) questions which he forwards to Mr. Boer and he leaves it up to him to transfer it to Mr. Holt or Mr. Muller.

De heer Boer dankt de heer Smits voor zijn vragen. Hij vraagt of hij in het Nederlands of in het Engels zal antwoorden en geeft vervolgens aan dat hij dit in het Nederlands zal doen. De heer Smits vroeg over integratie en de werkzaamheden die Ahold Delhaize doet. Ahold Delhaize is sinds negen (9) maanden bij elkaar maar heeft daarvoor jaren de tijd gehad om juist de combinatie tussen die twee (2) bedrijven goed voor te bereiden. Dus in die zin heeft Ahold Delhaize veel van de dingen die het verwachtte te zien komen ook aan zien komen en kunnen voorbereiden. Dus dat heeft Ahold Delhaize heel veel voorsprong gegeven. Zijn collega, de heer Muller, leidt de integratie en kan zeker een aantal van de reeds gemaakte milestones en de milestones die Ahold Delhaize nog aan het maken is verder toelichten. De heer Boer geeft aan dat de grootste integratieaspect van deze fusie met name een Amerikaanse fusie is, waarbij twee (2) bedrijven in Amerika bij elkaar worden gebracht. Over de DMA's geeft de heer Boer aan dat Amerika het grootste topic is voor Ahold Delhaize. Dus als de vraag is waar de aandeelhouders naar moeten kijken, dan is dat natuurlijk de voortgang in Amerika. De heer Holt en de heer Muller werken er keihard aan om te zorgen dat beide bedrijven verder geïntegreerd raken en dat Ahold Delhaize nog sterkere posities krijgt in de relatieve markten. Andere dingen die natuurlijk spelen bij integratie zijn IT-systemen, technologie en last but not least ook mensen. Uiteindelijk moet Ahold Delhaize ervoor zorgen dat die twee (2) culturen van mensen bij elkaar komen. De heer Boer verzoekt de heer Muller om nog iets aan deze vraag toe te voegen.

De heer Muller dankt de heer Boer en dankt ook de heer Smits voor de vraag. Hij geeft aan dat er drie (3) belangrijke kernelementen zijn voor het proces van integratie. Allereerst moet Ahold Delhaize in deze periode van twee (2) tot drie (3) jaar integratie gewoon zijn business kunnen blijven doen en de aandacht gericht houden op de klant. Dat is de eerste prioriteit. De tweede prioriteit is dat het bij elkaar brengen van de organisatie goed gaat en dat Ahold Delhaize zijn organisatie daadkrachtig houdt, slanker wordt en dat er ook in Amerika een goed integratieproces is van beide organisaties. Als laatste focust Ahold Delhaize zich ook op het synergiegetal van vijfhonderd miljoen euro (EUR 500.000.000,-), bottomline arrival. De heer Muller geeft aan dat de heer Carr hierover al gezegd heeft dat Ahold Delhaize op de zeer goede weg is in tweeduizendzeventien om die tweehonderdtwintig miljoen (EUR 220.000.000,-) te gaan bereiken.

De heer Boer gaat terug naar het punt van synergie, waarover de heer Smits vroeg hoe Ahold Delhaize dat ziet met de marktsituatie. Als Ahold Delhaize kijkt naar de te bereiken synergie ten

aanzien van inkoop dan zijn er grote mogelijkheden voor Ahold Delhaize om juist prijsvergelijkingen en prijsverschillen met elkaar te harmoniseren. Dat zijn dingen die het natuurlijk oplevert omdat Ahold en Delhaize bij elkaar in de boeken kunnen kijken en nu ook samen een (1) bedrijf zijn. Dat heeft Ahold Delhaize vanaf een augustus, toen Ahold en Delhaize echt de boeken mochten openen, ook gebracht wat zij verwachtten. Ahold Delhaize is heel duidelijk op de goede rit en kan duidelijk de synergieën binnenhalen. Wat betreft de dilemma's die de heer Smits schetst is Ahold Delhaize een bedrijf dat met zijn partners in de supply chain samenwerkt en zorgt dat het juist met die samenwerking gezamenlijk de voordelen van die synergie kan leveren, zowel vanuit de kant van Ahold Delhaize terug naar de klant in de meeste gevallen en aan de andere kant kan Ahold Delhaize ook zorgen dat het die synergie ook bij zijn leveranciers krijgt. Het bundelen van synergie en suppliers heeft natuurlijk ook voordelen voor de niet-A-merken. De heer Boer geeft aan dat ten aanzien van consolidatie aan de leverancierskant, de A-merk-kant, de heer Smits niet vergeten dat van de totale inkoopwaarde van Ahold Delhaize ongeveer een derde echt van A-merkenfabrikanten komt. Natuurlijk is dat significant. Aan de andere kant willen die A-merken ook heel graag bij een winnende retailer op het schap staan. Daarom zitten daar ook de mogelijkheden om die synergie te verwezenlijken. Wat betreft de tweede vraag van de heer Smits over de DMA's in Amerika gaf de heer Smits heel duidelijk aan dat Ahold Delhaize nummer een (1) en twee (2) wil zijn in de lokale markten. De heer Boer zegt dat dat ook het doel is van Ahold Delhaize zoals hij ook schetste in zijn eerdere presentatie. Ahold Delhaize wil daar zijn posities neer kunnen zetten. Natuurlijk zijn er altijd markten waar je nog niet de nummer een (1) of twee (2) bent. Dan zijn er eigenlijk twee (2) mogelijkheden: zorgen dat je nummer een (1) of twee (2) wordt en dat kan zijn door verdere groei. Al deze markten zitten in hetzelfde oostkustgebied. Ze zijn niet verspreid maar allemaal aangrenzend. Dus dat kan betekenen dat Ahold Delhaize verder kan groeien door meer winkels te openen, dan wel dat het een stuk van die consolidatieslag mee kan nemen in die markten. Dat is eigenlijk hoe Ahold Delhaize naar Amerika kijkt.

The Chairman asks if anyone else would like to ask questions and gives the floor to the next speaker.

Mevrouw Geneste geeft aan dat zij particulier aandeelhouder is. Zij wil eerst een groot compliment geven aan iedereen, de Raad van Bestuur, Raad van Commissarissen, maar vooral ook de mensen in de winkels overal op de wereld over hoe de fusie tot stand is gekomen. Eigenlijk heb je er als consument niets van gemerkt. Het draait allemaal. De winkel is gevuld. Het is fantastisch en zo moet het ook zijn. Zij wil een paar punten even benoemen. Zij vindt de mooie cijfers fantastisch. Zij dankt voor het verhaal van de heer Boer en het financieel verhaal. Nu het zo goed gaat en de fusie goed draait, vindt mevrouw Geneste het ook belangrijk om te benoemen hoe het gaat in de winkels. Als consument zie je dat de winkels fantastisch zijn met goede producten en veel communicatie met de individuele klant, maar toch moet het management aandacht hebben voor een punt in de winkels. Waar in de afgelopen jaren tijdens de crisis en zeker na tweeduizenddrie gesneden is in het management in de winkels moet nu de financiële ruimte ook gebruikt gaan worden om wat meer te gaan bouwen aan uitbreiding van management in de winkelorganisatie. Nu lopen er veel jonge mensen die het fantastisch doen, maar zeker nu de winkels groter worden en er veel meer gevraagd wordt, is het ook belangrijk dat daar een

goed managementteam is dat er altijd ook is. Dat is geen kritiek dat het er nu niet is, maar zij vindt het wel een punt van aandacht. Daarnaast wil zij het punt van de remuneratie onder de aandacht brengen, waarvan iedereen weet hoe zij erover denkt. Zij vindt het belangrijk om het reëel te houden. Er mag een goed salaris zijn voor iedereen, maar het moet wel het bedrijf dragen en ook conform het beleid zijn over hoe je met elkaar om gaat. Ten slotte wenst zij Ahold Delhaize veel succes voor het nieuwe jaar.

The Chairman thanks Mrs. Geneste on behalf of the Supervisory Board for mentioning that the merger has so far been a success. He is very happy and proud that they could make this combination to be one of the largest food retail companies in the whole world. He hands over to Mr. Boer to comment on the other questions.

De heer Boer geeft aan dat het compliment van mevrouw Geneste met dankbaarheid wordt ontvangen. Aan de andere kant is het belangrijkste dat de mensen in de winkels en de medewerkers van Ahold Delhaize er weinig van gemerkt hebben en dat de fusie eigenlijk in elkaar geschoven is en niet de winkelvloer raakt. Dat is eigenlijk het doel geweest vanaf het eerste moment. Later kunnen dan dingen gecombineerd worden zodat Ahold Delhaize nog beter kan presteren van de aanwezige kennis en kunde. Zoals de heer Boer ook al opmerkte in zijn openingsspeech, is leren en delen belangrijk. Ten aanzien van de winkels zelf zijn winkels langer open dan ooit. Tachtig (80), negentig (90) uur is tegenwoordig heel normaal en dat betekent natuurlijk ook dat je meer eist van je management en ook meer verwacht van het management. Hij is zich er niet van bewust dat er iets veranderd is in de afgelopen jaren, maar hij zal zeker de opmerkingen van mevrouw Geneste meenemen naar de Albert Heijn-directie. Ten aanzien van het punt over de remuneratie denkt de heer Boer dat het meer om een aandachtspunt gaat dan om een punt om op te reageren, waarvoor hij mevrouw Geneste dankt.

The Chairman gives the floor to the next speaker.

De heer Knol geeft aan dat hij particulier belegger is en dat zijn vraag gaat over actuele activiteiten van Amerikaanse ondernemingen met betrekking tot het aankopen van Nederlandse ondernemingen. Hij vraagt waarom Ahold Delhaize ook in Amerika aanwezig moet blijven en waarom dat niet afgesplitst kan worden, hetgeen een vraag is die ook in de pers circuleert. Ten tweede vraagt hij hoe Ahold Delhaize na tweeduizendachtien om denkt te gaan met eventuele vijandige biedingen.

De heer Boer geeft aan dat de eerste vraag van de heer Knol heel helder is. Natuurlijk is Ahold Delhaize aanwezig aan beide kanten van de oceaan en hij heeft ook uitgelegd dat het belangrijk is voor Ahold Delhaize om aan beide kanten van de oceaan aanwezig te zijn. Beide leren van elkaar en delen met elkaar. Kijkend naar de ontwikkeling van online food, loopt Europa heel duidelijk voorop in sommige gevallen. Dat wordt naar Amerika gebracht met Peapod. Het hele denken over de klant is niet meer alleen maar lokaal, maar dat is denken vanuit digitaal, loyaliteit en loyaliteitssystemen. Het verbeteren van winkels en denken in nieuwe concepten zijn ook dingen die je samen kunt doen. Last but not least, technologie, IT, inkopen op het gebied van Not For Resale, dus wat Ahold Delhaize niet verkoopt in de winkels, zijn meer en meer een global

play. Dus dan maakt het niet zo heel veel uit waar je zit en waar de bedrijven van Ahold Delhaize zitten. Het belangrijkste is dat die bedrijven een nummer een (1) of twee (2) positie in de markt hebben en natuurlijk professioneel en zeer goed presteren, want dat is voor Ahold Delhaize van groot belang. De heer Boer stelt voor de tweede vraag aan de voorzitter te geven.

The Chairman states that a spin-off or split of the US is not an issue for the Supervisory Board. The view of the Supervisory Board is that it is a good idea to keep the whole group and use the scale of the whole group.

Mr. Knol asks what Ahold Delhaize is going to do after two thousand and eighteen when the option expires.

De heer Boer merkt op dat dit een ander punt is. Het bedrijf is een (1) bedrijf en Ahold Delhaize ziet dat heel duidelijk als een sterke commerciële eenheid aan beide kanten van de oceaan. Dat is al zo meer dan veertig (40) jaar. Mijnheer Heijn en de Delhaize familie zijn al in de zeventiger jaren naar Amerika gegaan omdat er heel duidelijk voordelen zijn van die combinatie. Wat betreft de vraag over tweeduizendachtien is er in de media natuurlijk heel veel discussie over beschermingsconstructies. De heer Knol doelt op het verlopen van de beschermingsconstructie van Ahold Delhaize eind tweeduizendachtien. Dat is nu niet aan de orde en is iets voor de aandeelhoudersvergadering van tweeduizendachtien. Dat zal tegen die tijd moeten worden bepaald of het op de agenda staat. Ten aanzien van bescherming in het algemeen, moet Ahold Delhaize natuurlijk in de eerste plaats zorgen dat het goed presteert en dat Ahold Delhaize aan de aandeelhouders maar ook aan andere stakeholders laat zien dat het een goed renderend bedrijf is – dat in dit geval gebaseerd is op prachtige bedrijven van Ahold Delhaize in de hele wereld. Dat is eigenlijk het belangrijkste wat speelt bij waardecreatie voor de aandeelhouders. Daarnaast is een procesvraag dat er ook een heel goed proces moet zijn als er wel wat onvriendelijke discussies plaatsvinden rondom het bedrijf. Dan kan het proces wellicht in een manier worden gegoten dat er ook meer tijd is voor het bedrijf om de goede alternatieven te bepalen. Dat staat in de huidige wereld en tijd erg in de belangstelling en dat is duidelijk ook wel een mening van Ahold Delhaize.

The Chairman states that the Supervisory Board fully agrees with Mr. Boer. He then invites the next person to ask questions.

De heer Spanjer verwijst naar bladzijde 5 van de brief van de voorzitter, waar wordt ingegaan op een elektriciteitscentrale in Massachusetts bij één van de vestigingen van Ahold Delhaize. Hij kan daaruit niet opmaken of Ahold Delhaize daar elektriciteit te kort komt voor het magazijn aldaar. Hij vraagt zich af of Ahold Delhaize elektriciteit overhoudt en dit terug verkoopt aan de elektriciteitscentrale of dat Ahold Delhaize elektriciteit te kort komt omdat het een proef is. Hij vraagt wanneer deze proefperiode over is en of er ook in Zaandam een kleine elektriciteitscentrale komt. Hij vraagt zich af hoe hij dit moet zien en mist dit een beetje in het verhaal. Verder had de heer Boer het over bol.com. De heer Spanjer mist in het verhaal en ook in de presentatie tijdens de vergadering de milestone van een miljard euro (EUR 1.000.000.000,--) die bol.com in november heeft bereikt. Hij vindt het jammer dat dit niet herhaald is, maar hij vindt

dit wel een geweldig succes. Verder wil de heer Spanjer weten hoe Ahold Delhaize met e-commerce verder gaat. De grote concurrent is natuurlijk Coolblue. Coolblue houdt niet alleen van clicks maar ook van bricks want die neemt eigen winkels. Hij vraagt zich af hoe Ahold Delhaize daarover denkt, want dat is een grote concurrent die eigen winkels gaat openen. Daar doen ze het goed in, daar wordt de klant gewaardeerd en dergelijke. Hij mist ook in het verhaal hoe Ahold Delhaize dat ziet. Hij heeft nog een aantal vragen en zal in de tweede termijn terugkomen.

De heer Boer dankt de heer Spanjer voor zijn vragen. Hij legt uit wat Ahold Delhaize doet ten aanzien van green energy in Massachusetts. Ahold Delhaize haalt de over datum producten die het niet meer kan verkopen uit het schap. Die komen naar het distributiecentrum en worden daar verwerkt op een heel ingenieuze manier. Door het composteren komt er energie vrij die wordt gebruikt voor het distributiecentrum. Dat is de reden dat Ahold Delhaize het daar kan doen. Het is ook een heel mooi middel eigenlijk om uiteindelijk zowel energie te besparen ten behoeve van het klimaat en CO2-emissie, als op hetzelfde moment afval te reduceren. Dat is Ahold Delhaize op dit moment niet van plan in Zaandam.

De heer Spanjer vraagt waarom Ahold Delhaize dat niet plan is.

De heer Boer antwoordt dat het in Zaandam niet zo gemakkelijk is om zoiets naast het distributiecentrum te zetten omdat het daar al redelijk druk bezet is met allerlei andere activiteiten, want Ahold Delhaize is daar een heel nieuw distributiecentrum aan het bouwen. De heer Boer dankt de heer Spanjer ook voor zijn vraag over bol.com. Dat had hij eigenlijk moeten noemen. Hij is het helemaal met hem eens. Een miljard euro (EUR 1.000.000.000,--) is een prachtig resultaat. Ten aanzien van Coolblue en andere e-commerce is het heel duidelijk dat iedereen natuurlijk zoekt naar die combinatie van clicks en bricks zonder te veel in bricks te investeren. Ahold Delhaize heeft dat gedaan met bol.com door juist de opening te hebben met de Albert Heijn winkels waar producten afgehaald kunnen worden. Dan hoef je eigenlijk de producten daar niet te hebben, maar kun je wel de service bieden.

De heer Spanjer dankt de heer Boer voor zijn antwoord.

The Chairman gives the floor to the next speaker.

Mevrouw Bronsdijk geeft aan dat zij werkzaam is bij APG en dat zij tevens gemachtigd is om te spreken namens de Goudse Verzekeringen, Robeco, MN en Menzis. Haar vraag betreft agendapunt 2, het verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar tweeduizendzestien. Ahold heeft in maart tweeduizendveertien de nominale waarde van de aandelen verlaagd naar een eurocent (EUR 0,01) om zo op een fiscaalvriendelijke manier kapitaal terug te geven aan aandeelhouders. Het neveneffect hiervan was echter dat het voor aandeelhouders moeilijker is geworden om bij de Ondernemingskamer een enquêteprocedure te starten. Door de verlaging van de nominale waarde van de aandelen naar een eurocent (EUR 0,01) is het kapitaalvereiste voor aandeelhouders om een enquêteverzoek in te dienen derhalve omhooggegaan. In het concrete geval van Ahold Delhaize is de toegangsdrempel bij de Ondernemingskamer nu gestegen van twintig miljoen euro (EUR 20.000.000,--) aandelenbezit naar ruim

vierhonderdvijfenveertig miljoen euro (EUR 445.000.000,-). En aangezien het oogmerk van de verlaging van de nominale waarde van het aandeel niet was om de drempels voor aandeelhouders voor het entameren van een enquêteprocedure te verhogen, is het verzoek aan Ahold Delhaize om dit negatieve bijeffect te adresseren. Een andere AEX-onderneming, Boskalis, heeft dit recentelijk ook in het bestuursverslag aangegeven. Haar concrete vraag is derhalve of Ahold Delhaize in het bestuursverslag over tweeduizendzeventien een dergelijke passage zou willen opnemen en daarin verklaren dat de oude lagere drempels voor het entameren van een enquêteprocedure gelden, ongeacht de huidige nominale waarde van het aandelenkapitaal.

The Chairman answers that note has been taken of this request and that Ahold Delhaize will consider it and come back on it. He thanks Mrs. Bronsdijk and gives the floor to the next speaker.

De heer Achterberg geeft aan dat hij franchisenemer van Albert Heijn is in Steenbergen en dat hij in de vergadering staat namens alle franchisenemers van Albert Heijn. Afgelopen weekend hebben de Albert Heijn franchisers nog eens het belang benadrukt van vertrouwen, transparantie en daadkracht tijdens hun onderhandelingen met Ahold Delhaize over enkele zakelijke geschillen. De franchisers willen ontzettend graag tot een oplossing komen in deze slepende kwestie. In aanvulling op de brief die Albert Heijn franchisers hierover aan Ahold Delhaize richtten, spreekt hij ook graag de hoop uit op constructieve gesprekken en een spoedige oplossing van de problemen.

De heer Boer dankt de heer Achterberg. Hij merkt op dat de heer Achterberg aanwezig is met een grote vertegenwoordiging. Hij heet hen hartelijk welkom en vindt het fijn dat zij aanwezig zijn. Er is een lange relatie tussen Albert Heijn en franchise-ondernemers. Dat is al eenendertig (31) jaar. Dus in die zin zegt dat iets over de bestendigheid van de samenwerking. Zoals de heer Achterberg ook in zijn brief aan Ahold Delhaize schreef, is de heer Achterberg eigenlijk heel blij en verheugd over hoe de commerciële samenwerking gaat. Dat heeft Ahold Delhaize gelukkig ook weer op de goede weg kunnen brengen. Dat is ook heel belangrijk, want dat was even wat lastiger in tweeduizendertien en tweeduizendveertien. En dat is heel belangrijk want daar draait uiteindelijk ons aller Appie om en dat is ook heel belangrijk voor de franchise-ondernemers en Ahold Delhaize. Dus in die zin is het voor klanten en de commerciële propositie van Ahold Delhaize heel belangrijk die samenwerking te hebben. Helaas zijn toch een aantal punten nog niet van tafel zoals de heer Achterberg zelf al meldt. De voorzieningenrechter heeft vorig jaar ook heel duidelijk gezegd: zorg dat jullie weer aan tafel komen. De heer Boer is blij dat zij weer aan tafel zitten. Hij heeft ook de hoop, samen met de franchisenemers, dat zij in de komende maanden ook tot een goede overeenstemming kunnen komen. Het is natuurlijk belangrijk om de aspecten in de samenwerking, die wellicht voor de franchisenemers toch nog te veel in de weg zitten, een keer een plaats te geven en te zorgen dat op een goede manier in de toekomst kan worden samengewerkt. Het mooie is dat zij als formule in ieder geval met de goede dingen bezig zijn en dan moet het ook mogelijk zijn dat franchisenemers samen met de directie van Albert Heijn tot oplossingen komen voor de dingen die nog spelen. De heer Boer heeft begrepen dat er continu afspraken zijn en dat die ook op tafel liggen van de directie van Albert Heijn.

The Chairman thanks Mr. Boer and asks if anyone else would like to ask questions. He gives the floor to the next speaker.

Mevrouw Valkhoff geeft aan te spreken namens de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling (VBDO). De missie van de VBDO is, zoals iedereen eigenlijk wel weet, verduurzaming van de kapitaalmarkt. Zij zal daarom alleen hele duurzame vragen stellen. Zij wil het eerst hebben over natuurlijk kapitaal, het gebruik van land en water. In het jaarverslag van tweeduizendzestien erkent Ahold Delhaize dat de toenemende schaarste van natuurlijke hulpbronnen zoals water en land de productie van voedsel bedreigt. Daarom neemt Ahold Delhaize al flinke maatregelen om producten in te kopen die duurzaam geproduceerd worden. In tweeduizendtweintig wil Ahold Delhaize zeven (7) grondstoffen, belangrijke producten voor Ahold Delhaize zoals koffie, thee, cacao, palmolie, soja, hout en vis, eenhonderd procent (100%) duurzaam inkopen. Dat vindt de VBDO natuurlijk fantastisch en de VBDO complimenteert Ahold Delhaize ook met de samenwerking met het Wereldnatuurfonds in Griekenland om de vangst van wilde en gekweekte vis in de Middellandse Zee te verduurzamen. Maar het kan natuurlijk altijd nog iets beter, want de natuurlijke hulpbronnen die worden gebruikt in de productie van voedsel, zoals water en land, worden niet altijd meegenomen in de duurzame certificaten, in duurzame controles. En uit een recente studie van Nature, The International Journal of Science, blijkt hoe alarmerend het is gesteld met het grondwater dat enorm snel afneemt over de hele wereld door irrigatie ten behoeve van voedselproductie. De onderzoekers doen een beroep op de agribusiness om de duurzaamheid van grondwater te verbeteren door duurzame waterbeleidsplannen uit te voeren. Ook voor Ahold Delhaize is afnemend grondwater een enorme bedreiging. Daarom vraagt de VBDO of Ahold Delhaize van plan is om doelstellingen te formuleren ten aanzien van het verduurzamen van watergebruik voor de productie van levensmiddelen die Ahold Delhaize inkoopt. Wat gaat Ahold Delhaize daarin doen? Eenzelfde soort vraag geldt voor land. Monoculturen zijn een risico wat betreft ziektes en plagen en vragen daarom om een enorm gebruik van insecticiden en pesticiden. Vorig jaar heeft Ahold Delhaize aangegeven bezorgd te zijn hierover en het gebruik van deze middelen te willen terugdringen en graag meer biodiversiteit te willen stimuleren. De vraag is dus of Ahold Delhaize hiermee verder is gekomen, of Ahold Delhaize hierover nog iets gaat rapporteren/vertellen en wanneer aandeelhouders dat mogen verwachten.

Mevrouw Valkhoff geeft aan dat haar laatste vraag gaat over social performance: leefbare lonen. De VBDO complimenteert Ahold Delhaize met de voedselgiften in verschillende landen om mensen in armoede te helpen en voedseloverschotten te verminderen. In lagelonenlanden leven veel mensen onder de armoedegrens. Dat weet iedereen en dat is zelfs zo als ze een baan hebben. Volgens het Ahold Delhaize annual report werkt Ahold Delhaize in lagelonenlanden zoals Indonesië. In de gedragscode wordt benadrukt dat lokale wet- en regelgeving met betrekking tot lonen leidend is, maar in lagelonenlanden – zoals Indonesië bijvoorbeeld – is het wettelijk minimumloon veel lager dan het leefbaar loon en het leefbaar loon wordt berekend op basis van de kosten van levensmiddelen en non-food items zoals huisvesting, kleren, school en medische zorg voor een gezin. Ahold Delhaize stelt dat zij gelooft dat financieel succes en goed verzorgd personeel hand in hand gaan. Daarom verwacht de VBDO dat Ahold Delhaize er alles aan doet om in ieder geval zijn eigen personeel in deze lagelonenlanden leefbare lonen te

betalen. Mevrouw Valkhoff vraagt of dit klopt en Ahold Delhaize hiertoe bereid is, ook in de joint ventures. Wat kan de VBDO verwachten? De toeleveranciers worden gecontroleerd op het naleven van de BSCI-normen en een (1) van de criteria is dat ook het wettelijk minimumloon betaald wordt, maar dat is dus in die risicolanden veel lager. Vorig jaar heeft de VBDO gehoord dat Ahold Delhaize het belang van leefbare lonen erkent en bereid is om daaraan te werken in supply chains. Daarom vraagt de VBDO nu wat Ahold Delhaize eraan heeft gedaan om betaling van leefbare lonen bij zijn toeleveranciers te realiseren, of Ahold Delhaize zicht heeft op de lonen die nu uitbetaald worden en of die kloof heel groot is. Zij vraagt of Ahold Delhaize hier al iets van weet. De VBDO snapt dat het moeilijk is voor een individueel bedrijf om ineens in de regio hogere lonen uit te gaan betalen. Er zou dus ook veel meer samengewerkt moeten worden in de industriesector. Het is Better Together, heeft de VBDO ook nu weer geleerd. De vraag is of Ahold Delhaize hiertoe bereid is. Verder heeft mevrouw Valkhoff nog een meer persoonlijke vraag. Zij vindt de meest duurzame supermarkt in Purmerend een fantastisch initiatief. Zij vraagt zich af of dat ook nog eens komt in Culemborg, waar zij zelf woont, en wat de plannen zijn. Is het een pilotproject dat Ahold Delhaize nog verder gaat uitrollen of blijft het bij een (1) meest duurzame supermarkt in Europa, in Purmerend?

De heer Boer garandeert mevrouw Valkhoff wat betreft het laatste punt dat Ahold Delhaize blijft zoeken naar verbetering van zijn winkels en nieuwe winkels zo efficiënt en duurzaam mogelijk te bouwen. De eerste is gebouwd en ontwikkeld in Purmerend. Daar kon Ahold Delhaize ook bijna van het begin af aan beginnen om die winkel zo goed mogelijk duurzaam te krijgen, zowel in de winkel met duurzame producten als daarbuiten met het gebruik van energie. Zoals mevrouw Valkhoff weet, geeft die winkel zelfs energie terug aan de buurt. Dus dat is een mooi voorbeeld van duurzaamheid. Ten aanzien van living wages geeft mevrouw Valkhoff zelf al aan hoe lastig deze discussie is, want Ahold Delhaize is een bedrijf dat aan de ene kant midden in de maatschappij staat en aan de andere kant ook handelt met zijn bedrijven en toeleveranciers. Daar probeert Ahold Delhaize ook in samenwerking met bijvoorbeeld IDH in Nederland of Fair Food of anderen, in de supply chain met zijn leveranciers samen zo ver mogelijk te komen tot betere beloning van zijn medewerkers. De Albert Heijn Foundation is daar een mooi voorbeeld van, waarbij Ahold Delhaize met de Albert Heijn Foundation certificaten toekent aan leveranciers in Afrika, die bloemen en fruit leveren, zodat zij in ieder geval met hun medewerkers een normaal, open, transparant wage system hebben. Of dat dan living wages zijn dat is heel wat anders. Ahold Delhaize zorgt in ieder geval voor een minimum wage. En Ahold Delhaize is juist bezig om te kijken hoe samengewerkt kan worden met die leveranciers zodat er uiteindelijk voor de mensen die daar werken een living environment ontstaat waar ze van kunnen leven.

De heer Boer merkt op dat de tweede vraag van mevrouw Valkhoff ging over nature capital en dat is natuurlijk een heel belangrijk aspect. Dat is Ahold Delhaize zich ook heel erg bewust. Water is schaars en kan alleen maar schaarser worden als niet slimmer om wordt gegaan met het gebruik van nature capital. Ahold Delhaize kan zijn eigen watergebruik beïnvloeden en rapporteert daar ook over. Ahold Delhaize ziet dat en weet ook precies wat het daar doet. De inspanningen van Ahold Delhaize met zijn toeleveranciers is om juist te kijken hoe de supply chain kan worden verbeterd. Dat is natuurlijk in Europa en Amerika wat makkelijker dan ver weg in Afrika of Azië, maar ook daar zijn er initiatieven. Ahold Delhaize is natuurlijk een gefuseerd

bedrijf maar ook Delhaize had sustainable retailing hoog in het vaandel staan. Dus beide bedrijven hebben hele fantastische best practices die Ahold Delhaize kan gebruiken. Rapporteren daarover in een annual report is echt a bridge too far op dit moment. Dat kan gewoon niet want Ahold Delhaize heeft geen betrouwbare gegevens van de toeleveranciers. Dus het belangrijkste is nu om de data te rapporteren van Ahold Delhaize zelf, wat het kan beïnvloeden als bedrijf. Ahold Delhaize kan op dit moment niet verder gaan dan wat het kan beïnvloeden bij zijn toeleveranciers. Dat heeft natuurlijk ook alles te maken met de biodiversiteitsvraag, want ook daar is met de toeleveranciers de inzet om juist een zo goed mogelijk gebalanceerde keten te krijgen. Dat is natuurlijk ook van belang.

De heer Boer merkt op dat mevrouw Valkhoff ook nog een vraag had over Indonesië. Indonesië heeft natuurlijk een iets andere wetgeving met geen landelijk minimumloon, maar ook daar past Ahold Delhaize minimumlonen toe per gebied. In veel gevallen betaalt Ahold Delhaize ook heel vaak boven het minimumloon. In bijna alle landen geldt dat de start van het werk misschien is op minimumloon, maar dat vrij snel met alle toeslagen ook wel wat meer dan het normale minimumloon wordt gegeven.

The Chairman thanks Mr. Boer and asks if anyone else would like to ask a question. He remarks that there are a lot of things to do after the Q&A session. He then gives the floor to the next speaker.

De heer Spanjer verwijst naar bladzijde 25. Hij vindt het geweldig dat in het eerste blokje staat dat Ahold Delhaize twee miljoen euro (EUR 2.000.000,--) bespaart om van glas naar plastic te gaan. Hij vindt dit een geweldige stap, maar zoals bekend maakt een bedrijf in Sacramento biobased waterflesjes. Dat bedrijf heeft een aantal pogingen gedaan om met Ahold Delhaize in contact te komen. De heer Spanjer vraagt waarom Ahold Delhaize die pogingen niet ter harte heeft genomen. Ten tweede wordt in de presentatie en in het jaarverslag gesproken over big data. Hij vraagt hoe Ahold Delhaize big data beschermt. Dat heeft hij niet in de presentatie gehoord en ook nergens gelezen. Big data is toch een heel groot issue. Hoe beschermt Ahold Delhaize de big data binnen de hele grote organisatie van Ahold Delhaize, van bol.com tot de winkels en bonuskaarten en dergelijke. Daar zit heel veel big data. Hoe beschermt Ahold Delhaize dat?

De heer Boer geeft aan dat de heer Carr, de CFO, die ook verantwoordelijk is voor IT en IT-veiligheid, daar zeker een prima antwoord op zal hebben. Ten aanzien van de vraag over bioplastic was Ahold Delhaize al heel blij dat Ahold Delhaize een grote stap gemaakt heeft van glas, dat eigenlijk meer vervuילend is, naar plastic. Hij is het helemaal met de heer Spanjer eens. In Amerika bijvoorbeeld zijn heel veel van de flesjes van Ahold Delhaize biodegradable. In die zin gaat Ahold Delhaize kijken om dat soort ideeën ook meer naar Europa te krijgen. Hij dankt de heer Spanjer voor zijn tip.

De heer Spanjer dankt de heer Boer voor zijn antwoord.

Mr. Carr states with respect to the question on data security that Ahold Delhaize certainly over the last three (3) or four (4) years has been increasing its efforts to really understand where it has to add additional protection to its already strong data security areas. Ahold Delhaize has been actually hiring companies to try and hack into its systems and Ahold Delhaize has been looking at how it can find from those different people ways to increase the protection around its data. Obviously Ahold Delhaize uses a lot of encryption and there are very clear guidelines about not storing customer data in a way which could be vulnerable if it were breached. For example, Ahold Delhaize does not store credit card information in a way which could allow hackers to be able to access that and use that information. The main effort is vigilance and Ahold Delhaize has training throughout the whole of the company to make sure that all employees and associates are vigilant so that they are aware of the threats around the globe in terms of breaching Ahold Delhaize's data and firewalls. The training of associates is a critically important part of that.

The Chairman gives the floor to Mr. Smits.

De heer Smits geeft aan dat hij de voorzitter in de eerste plaats een excuus schuldig is. Hij stelde eerder inderdaad vier (4) vragen en misschien dat de voorzitter hem daarom gestraft heeft door een (1) vraag niet te beantwoorden. Dat was de vraag of in de DMA's waar Ahold Delhaize niet nummer een (1) of twee (2) is wel waarde wordt gecreëerd. Hij zou het waarderen als dat in deze ronde nog kan worden meegenomen. De heer Smits geeft vervolgens aan dat hij opnieuw drie (3) thema's heeft. Het eerste gaat over vrije kasstromen. Hij heeft gezien dat daar een mooie stijging is en Ahold Delhaize wil de vrije kasstromen ook verder verbeteren. Behalve de al besproken synergievoordelen moet dat komen uit een verbetering van het werkkapitaal. Beter gezegd: Ahold Delhaize wil dat werkkapitaal terugbrengen met een (1) dag in tweeduizendachtien. Naar hij meent gaat het dan om uitstaande crediteuren en debiteuren die Ahold Delhaize met een (1) dag wil verminderen. Hij vraagt aan welke kant het zwaartepunt ligt van die tijdsverkortings: ligt dat aan de debiteuren- of crediteurenkant. Wellicht kan daarbij ook iets worden gezegd over het effect op de vrije kasstroom in het onwaarschijnlijke geval dat Ahold Delhaize dat in tweeduizendachtien niet voor elkaar weet te krijgen.

De heer Smits gaat vervolgens in op e-commerce en feliciteert Ahold Delhaize namens de VEB en hem persoonlijk ook van harte met de bereikte mijlpaal wat betreft bol.com. Het is echter niet alleen feest, want bol.com knabbelt aan de marges. Beter gezegd: door bol.com zijn de marges in Nederland afgelopen jaar met zes/tiende procent (0,6%) afgenomen. Hij vraagt of Ahold Delhaize rekening houdt met verdere erosies van de marges, zeker omdat Ahold Delhaize een behoorlijke stijging op e-commerce gebied wil doorvoeren. De doelstelling van Ahold Delhaize is bijna een verdubbeling in tweeduizendtweintig en de vraag is wat de erosie op dat gebied gaat betekenen. Wellicht kan ook iets worden gezegd over de online activiteiten in de VS.

De heer Smits wil afsluiten met een stukje schuld. De aandeelhouders hebben in de presentatie de schuld over tweeduizendzestien gezien. Hij wil teruggaan naar het jaarverslag van tweeduizendvijftien waar een netto schuld wordt genoemd van een miljard eenhonderd miljoen euro (EUR 1.100.000.000,-). Daar worden ook buitenbalansverplichtingen gegeven van zes miljard eenhonderd miljoen euro (EUR 6.100.000.000,-). Dat is behoorlijk veel meer. Daarbij is

ook aangegeven dat het impact heeft op de balans van Ahold. In dat jaarverslag is een gecorrigeerde net debt/EBITDA-ratio aangegeven, waarbij de operational leases dus worden meegenomen. Dat vond de heer Smits buitengewoon keurig. Dan komt die ratio uit op een zeven/tiende (1,7), comfortabel onder het plafond van twee (2) dat Ahold aanhoudt. Hij heeft in de presentatie gezien dat de schuld in tweeduizendzestien hoger is geworden, ook door de fusie. Die staat op drie miljard tweehonderd miljoen euro (EUR 3.200.000.000,--) nu. De operational lease commitment is ook toegenomen tot zeven miljard vijfhonderd miljoen euro (EUR 7.500.000.000,--). Er wordt een schuldratio genoemd van twee (2), maar er wordt geen aangepaste schuldratio genoemd zoals in tweeduizendvijftien waarbij dus die commitment van operational leases wordt meegenomen. De heer Smits verzoekt om hier toch iets over te zeggen en misschien ook uit te leggen waarom dit nu niet is vermeld. Wellicht is daar een goede reden voor.

The Chairman asks Mr. Carr to take care of two of the questions and Mr. Boer to answer the question about e-commerce.

Mr. Carr remarks that they might come back on the DMA question as well. As he mentioned in his presentation, free cash flow is one of the strengths of the business. Free cash flow is made up of many components and obviously running strong businesses and generating strong operating cash is the most important factor. Management did identify some working capital opportunities as it went through the merger and it is now working on those. Those are not just about harmonizing payment terms when Ahold and Delhaize have the same accounts with two (2) different terms, but it is also about managing inventory smarter, looking at opportunities to operate not with less inventory but with more thinned inventory management. Inventory is one of the key areas management is looking at, which is a tough area to improve. Mr. Smits asked what happens if management does not improve by one (1) day. Mr. Carr is confident that management can do this. Ahold Delhaize has given a free cash flow target for two thousand and seventeen and he is confident Ahold Delhaize will be able to reach that target.

De heer Smits vraagt of de heer Carr zegt dat de debiteuren en crediteuren geen enkele rol spelen in de vrije kasstroom.

Mr. Carr answers that he is not saying that at all. He is saying that in improving working capital, management can focus on all three (3) areas. Management can look at inventory. Management can look at creditors and debtors. And all three (3) areas are very important obviously to Ahold Delhaize's working capital.

De heer Smits geeft aan dat die drie (3) dingen in het jaarverslag staan, maar hij vraagt of op het gebied van debiteuren en crediteuren kan worden aangegeven waar het zwaartepunt ligt. Wellicht kan ook worden aangegeven worden wat er gebeurt als die ene dag niet gewonnen wordt.

Mr. Carr remarks that what he said was that management focuses on them all. Management does not particularly just focus on payables or the receivables or the inventory. All items are important to Ahold Delhaize. If he thinks about receivables, the money Ahold Delhaize receives, there are

obviously teams who work diligently to make sure that Ahold Delhaize is receiving the money on the days that they are due to Ahold Delhaize. On payables, he is very proud of the fact that Ahold Delhaize manages payables very diligently as well, and Ahold Delhaize pays as far as it can on the terms that it has agreed with each of its suppliers. There are some opportunities to harmonize those types of areas in the same way that management has been harmonizing prices with suppliers and management has certainly looked at some of those areas. But he is also saying that inventory is a key part of the working capital equation too. Managing the inventory more efficiently is a key part of the work that Ahold Delhaize is currently undertaking to make sure that the supply chains are efficient, that Ahold Delhaize is not overstocking in terms of inventory, but that is also balanced to make sure that Ahold Delhaize does not increase its out-of-stock. Ahold Delhaize wants to keep its shelves properly stocked to make sure that customers are satisfied every time they come into Ahold Delhaize's stores.

Mr. Carr moves on to the debt question: the two (2) times net debt to EBITDA relative to the one seven/tenth (1.7) times in two thousand and seventeen. Ahold Delhaize now does report a number of two (2) times and that is an adjusted number. That is adjusted for the leases. So, it is broadly in line with what was reported as Ahold in two thousand and fifteen, but management now has taken a very specific definition which is the definition S&P uses for lease-adjusted net debt to EBITDA and that is why it increased from one point seven/tenth (1.7) to two (2) times, because management takes into account more of Ahold Delhaize's off balance sheet liabilities such as pension liabilities. Those are brought into the calculation as if they were debt. So that is why there is an increase of one seven/tenth (1.7) to two (2) times. Mr. Smits is right of course to point out that obviously the merger has a big effect on this. The key message though is that Ahold Delhaize still runs a very efficient balance sheet. Ahold Delhaize is not overleveraged. Three billion two hundred million euro (EUR 3,200,000,000) net debt for a company of Ahold Delhaize's size is a relatively efficient position to be in and the key, because Ahold Delhaize is comfortable operating around two (2) times, is that Ahold Delhaize then uses the free cash it generates each year wisely. He then hands back to Mr. Boer for the e-commerce question.

De heer Smits vraagt voor alle duidelijkheid of in die net debt/EBITDA van twee komma nul (2,0) de operationele leases zijn meegenomen.

Mr. Carr answers that this is absolutely correct. He apologizes in case this was not clear in his presentation, but the operational leases are included in that number.

De heer Boer merkt op dat de heer Smits nog een andere vraag had over de DMA's en de capital returns. Hij kijkt naar de heer Muller en de heer Holt die verantwoordelijk zijn voor twee (2) van de organisaties van Ahold Delhaize in de VS over hoe zij kijken naar de return on capital op DMA's waar Ahold Delhaize geen nummer één (1) of twee (2) positie heeft.

De heer Muller geeft aan dat hij dat cijfer niet uit zijn hoofd kent, maar dat hij wel kan zeggen dat in de DMA's waar Ahold Delhaize niet nummer één (1) of twee (2) is het wel winstgevend is, dit geldt zowel voor de Delhaize America als de Ahold USA bedrijven.

De heer Boer merkt op dat het dus wel winstgevend is, wat belangrijk is.

Mr. Holt adds that the DMAs are calculated by the size of business Ahold Delhaize has inside that DMA against others in the DMA that are in your channel. So, when management looks at the DMAs it looks at its channel. It does not look at drugs and some of those things, but it looks at food. When you look at the number one (1) and number two (2), Ahold Delhaize holds actually a pretty high share and Ahold Delhaize had a pretty good market share gain. Therefore, the share of Ahold Delhaize holds up pretty well. Looking at the markets where Ahold Delhaize is not number one (1) and number two (2), as Mr. Muller said, some of those stores are profitable. Almost all of the stores actually contribute. The issue there is that Ahold Delhaize does not have the density there. So, others have more density in those markets. That does not necessarily mean that the stores are not profitable. Finally, what Mr. Boer was saying is that eventually when you look at those markets and you start thinking about growing, is that then where you built out in order to dense up your share so that you can actually bring those markets within that number one (1) and number two (2) or eventually do you decide that you maybe want to shed some of those. Those are all decisions that Ahold Delhaize would have to make over the course of time.

De heer Boer remarks that he needs to answer one question on e-commerce. E-Commerce is growing and continues to grow. Ahold Delhaize zal zijn omzet verdubbelen in tweeduizendtweintig. Ahold Delhaize rapporteert de marge impact in bijvoorbeeld Nederland omdat het daar een significante impact heeft met bol.com. Dat is de reden waarom aandeelhouders dat zien. Zolang Ahold Delhaize kan groeien en harder en sneller kan groeien dan de markt, dan is het voor Ahold Delhaize ook echt van belang om te blijven investeren. Ahold Delhaize zal elk jaar daarover rapporteren als dat van belang is.

The Chairman recognizes Mr. Smits and remarks that it is the third time he would like to have the floor.

De heer Smits geeft aan dat hij heel even wil reageren op de woorden van de heer Boer. Hij waardeert erg dat de heer Boer de verwatering van de winstmarge in Nederland aangeeft. Hij vraagt of dit komt door investeringen of doordat de marges bij e-commerce lager zijn.

De heer Boer geeft aan dat Ahold Delhaize operationeel meer verlies maakt en dat is de investering. Hij legt uit dat je met e-commerce eigenlijk de klantverwachting nog verder aanwakkert door sneller te willen groeien. Dat betekent dat je sneller investeert in meer marketingkosten, in meer mensen die je aanneemt, in IT. Er zitten nu meer dan eenduizend (1.000) mensen in bol.com. Dat betekent dat je in operationele kosten investeert. Als de groei doorzet, dan groeien die kosten eruit. Dat is het verhaal. Natuurlijk heeft Ahold Delhaize dit jaar ook geïnvesteerd in een nieuw distributiecentrum, maar dit zijn puur operationele kosten.

The Chairman states that time flies. He does not want to be impolite or boring and he can allow one or two questions more but he will then have to move on with the agenda, because there are a lot of agenda items.

De heer Van der Lely dankt de voorzitter en geeft aan dat er tijd zou moeten zijn voor iedereen, want alle aandeelhouders zijn hier met geode redenen naartoe gekomen. De heer Van der Lely geeft aan een vraag te hebben naar aanleiding van de inleiding door de heer Boer. Hij praatte daar over tweehonderdtachtig (280) jaar ervaring en hij denkt dat dat toch wel wat sterk is uitgedrukt. Het gewogen gemiddelde van eenhonderdveertig (140) zou toch mooi genoeg zijn. De heer Van der Lely merkt vervolgens op dat er gesproken wordt over de living environment in exotische landen en er wordt ook gesproken over beter inkopen. Hij vraagt of met die twee (2) dingen, en vooral met dat living environment, ook rekening wordt gehouden met de producenten van de Nederlandse agrarische industrie, waar hij het al meer over heeft gehad. De heer Van der Lely geeft aan dat er voor het eerst een franchiser spreekt in de aandeelhoudersvergadering. Er wordt gepraat over punten, problemen en plaatsen geven. Hij zou graag wat horen over die punten en in hoeverre er een oplossing is. Hij is hier zo expliciet in omdat hij op Algemene Vergaderingen van Aandeelhouders komt waar soms een pruttelende partij zit die het heeft over projecten die wel of niet gaan en dan na een (1) of twee (2) jaar loopt het bedonderd af met een dergelijk bedrijf. Natuurlijk is hij een fervent Ahold aandeelhouder en is vol goede moed dat daar een oplossing zonder schade van komt, maar hij verzoekt om toch een tipje van de sluier op te lichten.

De heer Boer dankt de heer Van der Lely voor zijn vragen. Eenhonderddertig (130) en eenhonderdvijftig (150) samen was een beetje een grapje, maar de heer Van der Lely heeft gelijk dat het maximaal eenhonderdvijftig (150) jaar is. Ten aanzien van gezamenlijk inkopen en beter inkopen is het belangrijkste dat Ahold Delhaize probeert met toeleveranciers om niet alleen klinisch te onderhandelen maar juist te kijken hoe gezamenlijk de supply chain te verbeteren zodat het ook voor de toeleverancier interessanter wordt om zaken met Ahold Delhaize te doen, dat hij minder risico loopt en dat het beter afgestemd is op de vraag van Ahold Delhaize. Dat geldt zeker voor de agrarische industrie met de partnershipmodellen die van groot belang zijn om uiteindelijk ook voor de primaire sector een eerlijke prijs te kunnen krijgen uit de producten die ze verkopen. Natuurlijk leeft iedereen in een wereldmarkt, die is er nu eenmaal, maar dat is wel het doel dat Ahold Delhaize met beter inkopen probeert te bereiken en het ook voor uiteindelijk de toeleverancier efficiënter te maken. Ten aanzien van franchisers is er al eenendertig (31) jaar een prima samenwerking. Zij horen net als alle medewerkers bij Ahold Delhaize. Dus wat dat betreft heeft Ahold Delhaize ze lief. Het bestuur is wel in een discussie geraakt over wat in het verleden door de franchisers wordt gezien als wellicht te weinig transparantie. Het bestuur denkt dat het daarin de juiste dingen heeft gedaan. Het gaat er nu om dat je juist probeert met elkaar dingen uit te leggen aan elkaar. De heer Boer is ervan overtuigd dat hieruit is te komen op een goede manier en dat het geen risico oplevert voor de aandeelhouders.

The Chairman thanks Mr. Boer. He also fully agrees with Mr. Van der Lely that everybody has the right to ask questions, but there is a limit for everything. He points out that shareholders also meet after the meeting in a reception for a drink and snacks where they can meet and talk with each other. He proposes to have one (1) more question. He recognizes Mr. Smits and remarks that he is a big entertainer of the meeting as it is the fourth time he would like to have the floor. He invites him to ask the final questions for this Q&A session.

De heer Smits merkt op dat hij steeds terug komt, net als ABBA. De heer Smits geeft aan dat hij inderdaad een afsluitende vraag heeft voor de heer Boer die gaat over trends. Hij gaat even terug naar de Capital Markets Day van zeven december, waarin de heer Boer een aantal trends adresseerde die hij in zijn presentatie heeft herhaald in de categorie de klant wil gemak. De aandeelhouders hebben er hier nog een aantal andere gehoord. Hij citeert wat de heer Boer zei tijdens de Capital Markets Day: "you say okay, what is new on our hands; yes, the trends are the trends and that is exactly what it is." Hij complimenteert de heer Boer ermee dat hij inderdaad de trends van dit moment herkent en daarop succesvol weet te anticiperen zoals aandeelhouders ook kunnen zien aan de resultaten. De aandeelhouders horen echter ook graag de visie van de heer Boer over trends op middellange termijn. Anders gezegd: hoe ziet de retailsector er over vijf (5) of acht (8) jaar uit. Die visie zou hij ook graag van de heer Boer horen.

De heer Boer geeft aan dat hij natuurlijk ook geen kristallen bol heeft. Vandaar dat het bestuur probeert de trends van tweeduizendtweintig heel duidelijk in kaart te brengen en daarop probeert te anticiperen. Het bestuur ziet natuurlijk een verdergaand convenience gedrag van klanten: gemak, digitaal, dus waarbij klanten uiteindelijk online en offline vierentwintig (24) uur op een of andere manier met Ahold Delhaize in contact staan en zaken willen doen, thuisbezorgd willen krijgen, dan wel een winkel willen vinden waarin de service groot is en er ook een verkrijgbaarheid is van fantastische producten. Een stukje beleving komt in de winkels. Dat is Ahold Delhaize ook veel meer gaan zien, waar Ahold Delhaize ook zeker aanwezig is met zijn nieuwe winkels van de future. De heer Boer noemde hiervan al als voorbeeld Bedford in New Hampshire, de Albert Heijn in Purmerend, de nieuwe winkels in Thessaloniki en Athene. Ahold Delhaize is er heel erg mee bezig om dat gevoel van eten en foodie-ness in de winkel nog beter tot zijn recht te laten komen. Daar denkt Ahold Delhaize dat het de juiste dingen aan het doen is met grotere en kleinere winkels, niet te groot, geen hypermarkten, maar overzienbare winkels en daar eigenlijk continu een relatie te hebben met klanten online en offline in de winkels. Dat is de visie van Ahold Delhaize en het gelooft dat het daar de goede dingen aan het doen is.

The Chairman thanks Mr. Boer and all the shareholders for a good session of high-quality questions and hopefully good answers. Before proceeding with voting, he asks the civil law notary to make the necessary statements about the maximum number of votes that can be cast.

The civil law notary thanks the chairman and states that at this meeting two hundred and thirty-one (231) individuals are present as shareholder or proxy holder. Together they represent seven hundred thirty-eight million three hundred twenty-nine thousand eight hundred and fifty-eight (738,329,858) ordinary shares with the same number of votes and two hundred sixty-eight million four hundred fifteen thousand one hundred and three (268,415,103) cumulative preferred financing shares, representing seventy-four million three hundred sixty-two thousand nine hundred and sixty-three (74,362,963) votes. In total, there are eight hundred twelve million six hundred ninety-two thousand eight hundred and twenty-one (812,692,821) votes that can be cast during this meeting. This means that fifty-eight three/tenth percent (58.3%) of the issued and outstanding ordinary shares are represented and sixty-five six/tenth percent (65.6%) of the total issued and outstanding share capital is represented.

The Chairman thanks the civil law notary and remarks that this seems to be a relatively good result. Before proceeding with voting, he first hands over to Ahold Delhaize's Company Secretary, Mrs. Barents, to explain the voting procedure.

The Company Secretary explains that as the shareholders can see on the screen, the voting card with the gold colored chip has to be inserted into the voting device with the chip turned towards them. As soon as the vote is open, shareholders will see the voting possibilities on the screen and they will see three choices: one (1) is 'in favor of', two (2) is 'against' and three (3) is 'abstain from voting'. Shareholders should press one (1), two (2) or three (3) to register their choice. As soon as they have voted, they will see a confirmation of their choice. They can correct their choice by making another choice. The last choice is valid. The timeline on the screen indicates the time left to make a vote. As soon as the timeline vanishes from the screen, the voting is closed. Shareholders can keep their voting card in the device for the next voting round. If shareholders have more cards, they will have to insert each card for every voting round as soon as the voting possibilities come up on the screen.

If shareholders have any trouble voting, they should raise their hand immediately, and Ahold Delhaize's team will then assist them. Following this explanation, the secretary hands over to the Chairman.

The Chairman proceeds to a vote for agenda item 5, the proposal to adopt the two thousand and sixteen financial statements. The first time he will keep the vote open for a bit longer. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 5 has been adopted with a majority of ninety-nine forty-nine/hundredth percent (99.49%) of the votes.

The Chairman then continues with agenda item 6, the proposal to determine the dividend over the financial year two thousand and sixteen. As discussed earlier, a dividend of fifty-seven eurocent (EUR 0.57) per common share is proposed. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 6 has been adopted with a majority of ninety-nine eighty-nine/hundredth percent (99.89%) of the votes.

7 Proposal for discharge of liabilities of the members of the Management Board

The Chairman proceeds with agenda item 7, the proposal to discharge the members of the Management Board in office in two thousand and sixteen from all liabilities in relation to the exercise of their duties in the financial year two thousand and sixteen. He offers the shareholders the opportunity to ask questions related to this agenda item. He notes that there are no questions and opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 7 has been adopted with a majority of ninety-seven ninety-five/hundredth percent (97.95%) of the votes.

8 Proposal for discharge of liabilities of the members of the Supervisory Board

The Chairman proceeds with agenda item 8, the proposal to discharge the members of the Supervisory Board in office in two thousand and sixteen from all liability in relation to the exercise

of their duties in the financial year two thousand and sixteen. He offers the shareholders the opportunity to ask questions related to this agenda item. He notes that there are no questions and opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 8 has been adopted with a majority of ninety-six twenty-three/hundredth percent (96.23%) of the votes.

- 9 Explanation of the management report of the former board of directors of Delhaize Group and the report of the former statutory auditor of Delhaize Group**
- 10 Proposal to adopt the statutory annual accounts of Delhaize Group**
- 11 Proposal to discharge the liability of the former members of the board of directors of Delhaize Group**
- 12 Proposal for discharge of liability of the former statutory auditor of Delhaize Group**

The Chairman proceeds with agenda items 9 through 12. Although Delhaize Group ceased to exist following the merger with Ahold, it is a requirement under the Belgian Company Code to prepare the statutory annual accounts for the period from the first day of January until the twenty-third day of July two thousand and sixteen, which is the last day before the merger became effective. Agenda item 9 includes an explanation of the management report and the statutory auditor report of Delhaize Group. Agenda item 10 is the proposal to the General Meeting of Shareholders to approve the annual accounts. Agenda item 11 requests discharge to the former members of the Board of Directors of Delhaize Group for the exercise of their mandate from the first day of January until the twenty-third day of July two thousand and sixteen, and agenda item 12 requests discharge for the statutory auditor Deloitte.

The Chairman proceeds to voting on agenda item 10. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 10 has been adopted with a majority of ninety-nine forty-eight/hundredth percent (99.48%) of the votes.

The Chairman continues with the vote for agenda item 11, the proposal to discharge the liability of the former members of the Board of Directors of Delhaize Group. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 11 has been adopted with a majority of ninety-eight seventeen/hundredth percent (98.17%) of the votes.

The Chairman proceeds with agenda item 12, the proposal for discharge of liability of the former statutory auditor of Delhaize Group. He opens the vote. After the vote has closed he announces that agenda item 11 has been adopted with a majority of ninety-eight four/hundredth percent (98.04%) of the votes.

13 Proposal to re-appoint Jan Hommen as member of the Supervisory Board

The Chairman proceeds with agenda item 13, the proposal to reappoint Jan Hommen as member of the Supervisory Board for a term ending on the day of the Annual General Meeting of Shareholders to be held in two thousand twenty-one, which is the fourth year after the year of reappointment. Mr. Hommen is a Dutch national and currently Vice Chairman of the Supervisory Board, and a member of the Governance and Nomination Committee. Prior to the merger

between Ahold and Delhaize, he served as Chairman of Ahold's Supervisory Board. Mr. Hommen was appointed to Ahold's Supervisory Board at the Annual General Meeting in two thousand and thirteen. Some of the shareholders know that the Chairman and Mr. Hommen worked together in the so-called Presidium of the Supervisory Board. They met Mr. Boer and Mr. Muller very often and they were some sort of link or facilitator to the Supervisory Board. The Supervisory Board recommends to reappoint Mr. Hommen in view of his knowledge of the Company, his financial and management experience in international business, with approximately twenty (20) years in leadership positions in the U.S. and the Chairman thinks as the only one of the non-US members in the Supervisory Board. He has a lot of experience on the US. His knowledge and experience in social and employment related matters, his understanding of corporate responsibility, his experience in disclosure and communication matters and the dedication with which he fulfils his role as Vice Chairman of the Supervisory Board, member of the Presidium, and member of the Governance and Nomination Committee. Since publication of the agenda and explanatory notes, Mr. Hommen bought ten thousand (10,000) Ahold Delhaize shares and has been nominated to become chairman of the Supervisory Board of VolkerWessels. The Chairman notes that there is a question and gives the floor to Mrs. Geneste.

Mevrouw Geneste geeft aan dat ze een opmerking heeft. Zij denkt dat het op zijn plaats is, en ze hoopt dat ze namens iedereen mag spreken, om de heer Hommen te bedanken voor zijn grote inbreng, zijn inbreng in de aandeelhoudersvergaderingen, het leiden van de aandeelhoudersvergaderingen en zijn aandeel in de fusie tussen Ahold en Delhaize. Zij wil de heer Hommen heel hartelijk bedanken voor wat hij voor allen en voor beide bedrijven heeft gedaan, vele jarenlang en met veel energie, waarbij ook zijn betrokkenheid en het er zijn voor de mensen erg is gewaardeerd.

The Chairman remarks that he can only agree with Mrs. Geneste. He has been working with Mr. Hommen for two (2) years very closely and he is very impressed. So, he fully agrees with Mrs. Geneste and can understand her support. The Chairman concludes that he can start the vote. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 13 has been adopted with a majority of ninety-six sixty-nine/hundredth percent (96.69%) of the votes.

14 Proposal to re-appoint Ben Noteboom as member of the Supervisory Board

The Chairman continues with agenda item 14, the proposal to reappoint Ben Noteboom, who is also well-known in the Netherlands and outside of the Netherlands, as a member of the Supervisory Board, also for the term ending on the day of the Annual General Meeting of Shareholders to be held in two thousand twenty-one. Ben Noteboom is a Dutch national and currently Chairman of the Governance and Nomination Committee, and member of the Remuneration Committee. He was appointed to Ahold's Supervisory Board at the Annual General Meeting in two thousand and nine.

The Supervisory Board recommends to reappoint Ben in view of his knowledge of the company, his financial and management experience in international business, his knowledge and experience in social and employment related matters, his understanding of corporate

responsibility, his experience in disclosure and communication matters, his experience in marketing related matters and the dedication with which he fulfils his role as member of the Supervisory Board, Chairman of the Governance and Nomination Committee and member of the Remuneration Committee.

The Chairman asks if somebody would like to ask a question. He notes that there are no questions and starts the voting. After the vote has closed, he announces that agenda item 14 has been adopted with a majority of ninety-six twenty-five/hundredth percent (96.25%) of the votes. The Chairman invites the shareholders to give Mr. Noteboom also an applause.

15 Proposal for an individual exception to the remuneration policy of the Management Board

The Chairman continues with agenda item 15, the proposal for an individual exception to the remuneration policy as Mr. McEwan mentioned at the beginning of the meeting. Mr. McEwan will explain the proposal, after which shareholders will be offered the opportunity to ask questions. He gives the floor to Mr. McEwan.

Mr. McEwan states that in the materials for this shareholders meeting a detailed description is outlined with respect to the background and rationale for this proposal. In accordance with Ahold Delhaize's remuneration policy, the Supervisory Board determines the remuneration of the Management Board members as measured against the median of remuneration paid to executives in comparable positions within a defined relevant peer group of companies. The Supervisory Board's mandate and objective is to establish at target Total Direct Compensation for Ahold Delhaize's executives, informed by the median Total Direct Compensation of the peer group, to ensure and enable optimal recruitment, retention and reward levels for key executive leadership roles in the company.

Accordingly, the Supervisory Board proposes at this General Meeting of Shareholders, an individual exception to the remuneration policy of the Management Board for Mr. Holt in his Ahold USA Chief Operating Officer role. In the highly competitive US market, determination of Total Direct Compensation consistent with the relevant local reference group, rather than the current six (6) European, six (6) AEX and six (6) US companies' reference group, is prudent and necessary. The compensation practices between Continental Europe and the United States differ significantly and the median market levels of Ahold Delhaize's current market reference group are significantly below the market median compensation levels in the US retail market for Chief Operating Officer positions. Consequently, the Supervisory Board proposes to align the compensation of Mr. Holt to the US retail market based on the same selection criteria as were used for the current remuneration policy peer group. The company targets the median of this group based on the mix of criteria, including: total revenue, market capitalization, total assets and number of employees. The relevant US retail market reference group has been defined as the fourteen (14) companies highlighted on the slide shown. The Supervisory Board has determined that the long-term and short-term annual incentive plans (EIP) should remain unchanged at their

current levels of one hundred percent (100%) of base salary for the short-term plan and two hundred percent (200%) of base salary for the long-term plan.

However, since the Total Direct Compensation for Mr. Holt is below the twenty-fifth percentile level of the US retail market reference group, it is the intention of the Supervisory Board, in the event that the exception to the remuneration policy is approved by this Meeting of Shareholders, to increase the base salary of Mr. Holt by seven percent (7%) to nine hundred and ninety thousand dollars (USD 990,000) per annum. The at-target Total Direct Compensation per annum would then total three million nine hundred and sixty thousand dollars (USD 3,960.000). This would position the at-target Total Direct Compensation for Mr. Holt slightly below the median of the US retail market peer group.

The Supervisory Board presents this to the shareholders for approval today with thanks and appreciation for their consideration, interest and support.

The Chairman thanks Mr. McEwan for his presentation and asks if there are questions about this agenda item.

De heer Spanjer vraagt waarom in de US peer group Staples staat. Dat is alleen maar een kantoorboekhandel, een groothandel. Hij vraagt zich af wat dit met voedsel te maken heeft en waarom hiervan de cijfers worden genomen. Hij wijst erop dat voedsel en een kladblok heel wat anders zijn. Als hij dit verkeerd ziet, moet hij zijn schoolgeld terug gaan halen.

The Chairman asks Mr. McEwan if he has any comment on these questions.

Mr. McEwan replies that, as he said in his remarks, Ahold Delhaize has to put together compensation packages that are able to attract, recruit and retain the top-quality executives. To do so requires a larger net and a larger comparison than just the retail food group. Mr. Spanjer is absolutely correct saying that the characteristics of retail food and retail non-food are considerably different in many respects, but as for the qualities of leadership and the type of people that can be recruited from those environments it would be neglectful not to have a comparison group that included a broader net than just food retail. This happens also to be the professional advice that the Supervisory Board received both in Europe overall and in the US from Korn Ferry Hay, who uses an outside resource as the relevant market groups that not only Ahold Delhaize but also other companies use for benchmarking purposes for salaries.

The Chairman asks if there are any other questions. He notes there is another question and gives the floor to the next speaker.

Mevrouw Bronsdijk geeft aan dat zij op dit punt wederom spreekt namens APG, de Goudse Verzekeringen, Robeco, MN en Menzis. Ahold Delhaize verzoekt aandeelhouders om goedkeuring te geven voor een uitzondering op het bezoldigingsbeleid voor een (1) specifiek lid van de Management Board. Onder het huidige bezoldigingsbeleid gelden al verschillende opportuniteiten voor de langetermijnbeloningen van de verschillende bestuurders. Het vorig jaar op

de aandeelhoudersvergadering door aandeelhouders goedgekeurde beleid bevat naar haar mening reeds voldoende stimulans om bestuurders van Ahold Delhaize te belonen en te behouden. Daarnaast is het voorstel wat haar betreft enigszins inconsequent omdat er voor de Chief Operating Officer voor Europa geen referentiegroep geldt die enkel is samengesteld uit Europese partijen. Haar vragen over dit voorstel zijn dan ook: waarom de reeds geldende uitzonderingen niet voldoende worden geacht en waarom de Remuneratiecommissie het nodig vindt om opnieuw een individuele uitzondering te maken en dit is vooral moeilijk te begrijpen omdat de heer Holt al onder het bestaande bezoldigingsbeleid wat haar betreft prima wordt beloond. Een tweede vraag is daarom waarom voor de Chief Operating Officer Europe niet eenzelfde aanpassing is gemaakt door zijn Total Direct Compensation dan enkel met Europese bedrijven te vergelijken.

The Chairman invites Mr. McEwan to comment.

Mr. McEwan comments that at the time of the merger Ahold Delhaize solidified its remuneration policy as Mrs. Bronsdijk described. In consideration of the new role that Mr. Holt has undertaken in the United States in Ahold USA, the Supervisory Board found it necessary and appropriate to look at the peer group against what would be required to recruit somebody of his exceptional experience and talent in the market place and to take a fresh look at that. The Supervisory Board has done that. When it comes to the European environment there is a group of six (6) from the AEX, six (6) from the US and six (6) from Europe. That is the relevant peer group for the executives in the Group Support Office and in the European Environment. So, the Supervisory Board did not feel a need to adjust that. The Supervisory Board however did take a look at new market practices and the position that Mr. Holt undertook and felt that it was not only prudent and appropriate but necessary to secure his commitment proactively to this new role and that the appropriate level to bring him was near the median of the market. He was at lower than twenty-five (25) percentile in the market place as it was. The prior executive in that role had a different arrangement with an expatriate package that was not comparable. So collectively the Supervisory Board, colleagues and Mr. McEwan himself made the judgment, looked at the data, went through the professional resources that the Supervisory Board uses for both the Europe, global and US environments and came to the conclusion that the median target, which as he has expressed was the Supervisory Board's goal, was the appropriate level to move to at this time for the role that he has.

Mevrouw Bronsdijk vraagt of aandeelhouders het voorstel dan voornamelijk als een retentiemaatregel moeten zien.

Mr. McEwan answers that shareholders should not look at it as a retention measure at all and neither did the Supervisory Board. As he said before, the Supervisory Board looks at positioning Ahold Delhaize's executives at or around the median of the market place. To have left Mr. Holt in his current role in that market place at something less than twenty-five (25) percentile would be inconsistent with Ahold Delhaize's practices, positioning and policy. So in a means to balance out and stay consistent with Ahold Delhaize's objective and mandate, the Supervisory Board went forward to recommend to the shareholders to move his salary to just under the median in the

market place. It should not be interpreted as a retention measure. It is a proactive move to do the right thing for an executive of his quality.

The Chairman asks if it possible to move on.

De heer Van der Lely geeft aan dat het wel lijkt alsof goede bestuurders schaars zijn als kippentanden als je de beloning ziet. Hij heeft een vraag over de negentien (19) bedrijven waar een gemiddelde van genomen wordt en die op het lijstje staan. Dat zijn waarschijnlijk allemaal bedrijven die aan de bovenkant van de mediaan zitten en zo gaat het best omhoog. Hij stelt voor om in een komend jaar die lijst van negentien (19) samen te laten stellen door een groep van aandeelhouders, misschien met een kleine inbreng van de Remuneratiecommissie. Hij denkt dat het dan op een lager gemiddeld uitkomt. Dat is misschien een ideetje.

The Chairman thanks everyone for their comments and suggestions. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 15 has been adopted with a majority of ninety-eight eighty/hundredth percent (98.80%) of the votes.

16 Proposal to appoint PricewaterhouseCoopers Accountants N.V. as external auditor for financial year 2017

The Chairman continues with agenda item 16, the proposal to appoint PricewaterhouseCoopers Accounts N.V. as external auditor for the financial year two thousand and seventeen. He offers shareholders the opportunity to ask questions.

De heer Spanjer geeft aan dat het in Nederland gebruik is dat de accountant eerst zelf een presentatie geeft van wat hij gedaan en gevonden heeft en dergelijke. Hij vraagt om de accountant het woord te geven zodat hij zijn verhaal kan vertellen, wat hij gedaan heeft, hoe hij het gedaan heeft en waarom hij het gedaan heeft, want dat is in Nederland gebruikelijk, voordat de aandeelhouders vragen aan de accountant stellen. Anders zal hij de vragen stellen.

The Chairman invites the accountant Mr. Van Ameijden to give a presentation. He also invites Mr. Stahl, the Chairman of the Audit Committee, to give the view of the Audit, Finance and Risk Committee if necessary.

De heer Van Ameijden geeft aan dat hij sinds tweeduizendertien betrokken is bij de controle van de jaarcijfers van Ahold. Hij deed dit vroeger met de heer Van Mierlo en sinds tweeduizendzestien heeft de heer Van Ameijden de verklaring getekend. Zoals de aandeelhouders in de jaarrekening hebben kunnen zien is dat een goedkeurende verklaring geweest waar een uitgebreid controleproces aan ten grondslag ligt. Zo is vanuit de groep bepaald en gekeken in welke markten Ahold Delhaize opereert, hoe de processen voor verslaggeving zijn ingericht en wat de interne controles daaromtrent zijn. Uit dien hoofde is vanuit de groep bepaald welke controlewerkzaamheden centraal worden uitgevoerd in Zaandam en welke op de lokale PwC-kantoren in de markten waarin Ahold Delhaize opereert. PwC heeft daarbij ook bepaald wat de inzet van het groepsteam is geweest op die lokale werkzaamheden, zowel in hun strategie,

hun bevindingen als ook toezicht op de kwaliteit van de uitvoering van deze werkzaamheden. De belangrijkste bevindingen ten aanzien van die controle heeft PwC opgenomen in de accountantsverklaring. Zoals de aandeelhouders hebben kunnen lezen in de jaarrekening is dat een hele uitgebreide verklaring. Dat is inmiddels zeven (7) of acht (8) pagina's. Daarin heeft PwC de belangrijkste punten opgenomen. Dat is niet de eerste keer maar al de derde keer dat PwC dat doet. Hij is bereid om vragen te beantwoorden rondom de accountantsverklaring die aandeelhouders wellicht hebben.

De heer Spanjer geeft aan dat hij zal beginnen met een vraag. Big data is een 'hot issue'. De Big Four heeft daar in het FD een behoorlijk interview over gegeven. De heer Spanjer vraagt of er in het team iemand zat die gespecialiseerd was in big data, wat diens bevindingen waren en wat de specialist in het PwC team vindt over de big databescherming in de Ahold Delhaize organisatie. Dit mist hij in het verhaal van de accountant.

De heer Van Ameijden geeft aan dat primair de bescherming van big data niet iets is wat direct de jaarrekeningcontrole raakt. Desalniettemin heeft de 'governing body,' de NBA, aandachtspunten gegeven over hoe accountants moeten kijken naar databescherming. Uit dien hoofde heeft PwC daar ook naar gekeken en over gerapporteerd naar de Raad van Commissarissen. PwC heeft ook vastgesteld hoe Ahold Delhaize dat beheerst en de bevindingen van die controle sluiten eigenlijk aan bij wat de heer Carr een paar uur geleden zei over hoe Ahold Delhaize omgaat met big data.

De heer Spanjer merkt op dat PwC bij de Academy Awards een behoorlijke scheve schaats heeft gereden. Hij vraagt hoe PwC deze scheve schaats wil voorkomen voor Ahold Delhaize in het aankomende jaar.

De heer Van Ameijden merkt op dat het niet alleen het aankomend jaar is, maar natuurlijk ook het afgelopen jaar was. Hij is het met de heer Spanjer eens dat het niet het mooiste moment voor PwC als firma was. Desalniettemin vindt PwC kwaliteit heel belangrijk. Daar ziet hij in principe persoonlijk op toe als tekenend accountant. Daardoor is PwC ook betrokken bij de diverse plekken waar de controle wordt uitgevoerd in diverse landen. PwC bezoekt ook de lokale accountants om zelf kennis te nemen van wat zij hebben opgenomen in de controledossiers, zodat hij zelfstandig kan vaststellen dat hij daar tevreden over is. Last but not least heeft PwC ook een uitgebreid kwaliteitsmanagementsysteem. Hij denkt dat het voor deze vergadering iets te ver gaat om daar uitgebreid bij stil te staan, maar hij verwijst de heer Spanjer met plezier naar het transparantieverslag van PwC, waarin PwC uit de doeken doet hoe PwC ook vanuit breder perspectief probeert de kwaliteit te waarborgen.

The Chairman gives the floor to Mr. Smits.

De heer Smits dankt de voorzitter en geeft aan dat hij een vraag heeft over de materialiteit. Hij las in de controleverklaring dat die verhoogd is. Het is het eerste jaar na de fusie. Er is een onderneming met een ander risicoprofiel. Er zijn andere regio's bijgekomen. De heer Smits vraagt of er eigenlijk niet iets voor te zeggen zou zijn de materialiteit te verlagen. Daarbij komt dat PwC

als reden voor de verhoging van de materialiteit geeft dat die mainly verhoogd is vanwege de fusie. Hij vraagt wat de andere overwegingen waren om de materialiteit te verhogen. De heer Smits heeft ook nog een vraag over de controleverschillen, want PwC heeft aangegeven dat PwC iedere fout boven drie miljoen driehonderdduizend euro (EUR 3.300.000,--) zal bespreken met de Audit-, Finance- en Riskcommissie. De vraag is of die verschillen zijn gevonden, hoeveel het er zijn en wat daarmee is gedaan.

The Chairman invites Mr. Van Ameijden to answer these questions.

De heer Van Ameijden geeft aan dat de eerste vraag van de heer Smits over de materialiteit is. Eigenlijk is het zo dat de winstgevendheid voor de onderneming als combinatie flink is gestegen als gevolg van de fusie. De winstbijdrage van de voormalige Delhaize-activiteiten worden erbij opgeteld, weliswaar voor een kleine vijf (5) tot zes (6) maanden, maar desalniettemin verhoogt dat de winst voor belasting. PwC heeft in de berekening van die materialiteit geen verandering doorgevoerd. In essentie is dat nog steeds vijf procent (5%) van de profit before tax en om die materialiteit te bepalen kijkt PwC zorgvuldig naar het risicoprofiel, ook het risicoprofiel dat is ontstaan na de fusie. Op grond daarvan heeft PwC geen aanleiding gezien om de materialiteit voor het totaalbeeld van de jaarrekening aan te passen. Daarnaast is het ook zo dat PwC in de toedeling van die materialiteit naar de individuele controles in de diverse landen wel degelijk kijkt naar de risicoprofielen van die landen en als gevolg daarvan de materialiteit op een lager niveau toedeelt en dat is dus minder dan de zesenzestig miljoen euro (EUR 66.000.000,--) die in de jaarrekening is toebedeeld.

De heer Smits vraagt of de heer Van Ameijden zegt dat PwC de materialiteit voor de groep niet heeft veranderd in het afgelopen jaar.

De heer Van Ameijden antwoordt dat de methodiek om de materialiteit te berekenen niet is veranderd. Als de heer Smits in de jaarrekening van tweeduizendvijftien kijkt, dan zal hij zien dat PwC ook daar vijf procent (5%) van profit before tax heeft genomen.

De heer Smits vraagt of PwC geen aanleiding zag om bij een zodanige speciale situatie als een fusie, als een ander risicoprofiel, als andere landen, de materialiteit op zijn minst uit te laten komen op een omzetmaterialiteit die gelijk is gebleven, zo niet om dit jaar fijnmaziger te controleren.

De heer Van Ameijden geeft aan dat de fusie wel degelijk een bijzondere transactie is geweest gedurende het jaar. PwC heeft dat dan ook in de controleaanpak aangemerkt als een significant risico. PwC heeft er ook over gerapporteerd in de accountantsverklaring als een key audit matter. Dat betekent eigenlijk dat PwC extra nadruk heeft gelegd op de uitgevoerde procedures, om bijvoorbeeld te zorgen dat de accounting policies consistent zijn toegepast en dat de waarderingsvraagstukken op een juiste wijze zijn gewaardeerd, om er zodoende toch zeker van te zijn dat er geen materiële fouten in die post zijn opgenomen. Dus de controle-inspanning is wel degelijk daarmee toegenomen. Het risicoprofiel van het beeld van de jaarrekening als totaal gaat gewoon omhoog omdat de totale omvang van de onderneming is gegroeid.

De heer Smits merkt op dat PwC een range in materialiteit gebruikt bij de diverse onderdelen, bij de componenten, en PwC neemt daarbij een range tussen vijfenzeftig miljoen euro (EUR 65.000.000,--) en acht miljoen euro (EUR 8.000.000,--) – zo staat in de verklaring van PwC. Hij vraagt of de heer Van Ameijden kan aangeven hoe PwC de afweging maakt bij welke activiteiten uitgegaan wordt van een materialiteit van acht miljoen euro (EUR 8.000.000,--) en bij welke van vijfenzeftig miljoen euro (EUR 65.000.000,--).

De heer Van Ameijden antwoordt dat dit primair te maken heeft met relatieve omvang en winstbijdrage per component enerzijds en dat aan de andere kant ook kwalitatieve aspecten een rol spelen, waarbij PwC als het een bepaald risico ziet de materialiteit ook lager stelt. Misschien is een goed voorbeeld om aan te geven dat gezien de publieke aandacht voor een disclosure voor de remuneratie van de Management Board, PwC daar nauwelijks een materialiteit op heeft losgelaten omdat PwC weet dat dat veel in de publieke aandacht is. Dus het is een combinatie van de relatieve bijdrage van de kwantitatieve alsmede kwalitatieve risicofactoren die uiteindelijk leiden tot een allocatie van die materialiteit.

De heer Smits viel op dat voor een aantal nieuwe activiteiten PwC bij een aantal componenten van het bedrijf de volledige financiële huishouding heeft gecontroleerd, maar bij een aantal activiteiten heeft PwC dat slechts beperkt tot certain audit procedures. Dan gaat het bijvoorbeeld om Tsjechië, Griekenland, bol.com, enzovoorts. Daar ontbreken bijvoorbeeld Servië en Indonesië, wat toch ook streken zijn waar je van zou zeggen dat het risico verhogende regio's en wellicht nieuwe regio's zijn. Hij vraagt waarom daar niet is gekozen voor een full scope audit.

The Chairman remarks that he would like to continue with voting after the answer of Mr. Van Ameijden, if Mr. Smits does not disagree.

De heer Smits geeft aan dat dit een dermate belangrijk onderwerp is dat hij de voorzitter wil verzoeken om hem toch wat meer ruimte te geven om vragen te stellen.

The Chairman fully agrees and invites Mr. Van Ameijden to answer the question.

De heer Van Ameijden geeft aan dat PwC bij de bepaling van de scope voor de diverse componenten vanuit een groepspectief kijkt. Dat wil niet zeggen dat er geen volledige controle is gedaan. Bijvoorbeeld bij Tsjechië of Griekenland zijn er statutaire controleverplichtingen, dus is er een volledige controle gedaan. De heer Van Ameijden kijkt alleen vanuit een groepspectief voor welke regels in de jaarrekening hij nog extra dekking nodig heeft in aanvulling op Amerika, Nederland en België om voldoende dekkingsgraad te hebben om er dusdanig zeker van te zijn dat er geen materiële fouten in de jaarrekening zijn die niet ontdekt zijn door PwC. Op basis van die afweging heeft PwC ook gemeend voor een aantal van de kleinere entiteiten een stukje unpredictability toe te passen om er zeker van te zijn dat PwC alle dingen ziet die het zou moeten zien. Als men dat allemaal bekijkt vanuit een totaalperspectief, dan zijn de dekkingsgraden die PwC heeft bereikt met de controle hoog te noemen.

The Chairman thanks Mr. Smits and the new auditor and he then starts the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 16 has been adopted with a majority of ninety-seven fifty-two/hundredth percent (97.52%) of the votes.

17 Authorization to issue shares

The Chairman continues with agenda item 17, the proposal to authorize the Management Board for a period of eighteen (18) months, to issue common shares or grant rights to acquire common shares, subject to the approval of the Supervisory Board and to a maximum of ten percent (10%) of the issued share capital. He offers shareholders the opportunity to ask questions. He notes that there are no questions and opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 17 has been adopted with a majority of ninety-six forty-eight/hundredth percent (96.48%) of the votes.

18 Authorization to restrict or exclude pre-emptive rights

The Chairman continues with agenda item 18, the proposal to authorize the Management Board for a period of eighteen (18) months, to restrict or exclude, subject to the approval of the Supervisory Board, pre-emptive rights in relation to the issue of common shares or the granting of rights to acquire common shares. He opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 18 has been adopted with a majority of ninety-five eighty-seven/hundredth percent (95.87%) of the votes.

19 Authorization to acquire shares

The Chairman continues with agenda item 19, the proposal to authorize the Management Board for a period of eighteen (18) months, to acquire shares in the company subject to the approval of the Supervisory Board and subject to the terms that are further described in the explanatory notes to the agenda. He offers shareholders the opportunity to ask questions. He notes that there are no questions and opens the vote. After the vote has closed, he announces that agenda item 19 has been adopted with a majority of ninety-eight sixty-six/hundredth percent (98.66%) of the votes.

20 Cancellation of common shares

The Chairman states that he comes to the last voting item, agenda item 20, the proposal to cancel any or all common shares in the share capital of the company held or repurchased by the company, resulting in a reduction of the company's issued common shares. He asks if he can start the voting and opens the vote. After the vote has closed he announces that agenda item 20 has been adopted with a majority of ninety-eight ninety-seven/hundredth percent (98.97%) of the votes.

21 Closing

The Chairman states that finally it is time for closing and time to meet for a drink and some snacks. Before doing that and closing the meeting, he asks the shareholders if they have some final questions.

De heer Spanjer geeft aan dat hij nog een (1) vraag heeft. Hij geeft aan dat de voorzitter de agenda opstelt. Hij merkt op dat aandeelhouders voor de oude Delhaize moesten stemmen. Hij vraagt waarom aandeelhouders niet ook voor het oude Ahold moesten stemmen en alleen voor Delhaize. Hij kan dat niet zo goed begrijpen en hij begreep dat ook niet uit de toelichting.

Mr. Carr answers that the existing entity, Ahold, continued and became Ahold Delhaize. Therefore, in voting for the Ahold Delhaize accounts, shareholders are voting effectively for the continuing entity, which was Ahold in the early part of two thousand and sixteen. Delhaize as an entity disappeared and was merged into Ahold. So, the fact that Ahold continued means that it was effectively the same accounts, whereas the Delhaize business ceased to exist and was effectively merged into Ahold. Therefore, shareholders had to vote on the Delhaize statutory accounts up until the time of the merger.

De heer Spanjer dankt de heer Carr voor zijn antwoord.

The Chairman finally would like to say some words to one of the most experienced Board members in Ahold Delhaize, and one of the architects of the merger between Ahold and Delhaize, Stephanie Shern. Stephanie has served on the Supervisory Board for twelve (12) years. She will step down after this meeting and did a fantastic job. The Chairman has been working with her for about one (1) year only. Others have been working with her a long, long time. He can support all the compliments that she has been given during her goodbye dinner last night. From the bottom of his heart he thanks her for her contribution, her passion, her skills and her knowledge. The Chairman asks the meeting to give her a big hand of applause.

Mrs. Shern thanks the Chairman very much and tells everybody in the audience that it has been her pleasure to serve as a Supervisory Board member. She thanks the shareholders and gives best wishes to everyone.

The Chairman thanks Mrs. Shern. He also wants to thank the shareholders for this meeting. It has been his first experience with the procedures of the General Meeting of Shareholders. He concludes that it is time for a drink and some snacks outside.

The Chairman subsequently closes the meeting.