



AKTE VAN PROCES-VERBAAL VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN
KONINKLIJKE AHOLD DELHAIZE N.V.
GEHOUDEN OP 9 APRIL 2025

Op negen juli tweeduizendvijfentwintig maak ik, mr. drs. Reinier Hans Kleipool, notaris in _____ Amsterdam, ten verzoeken van de voorzitter van de hierna te noemen algemene vergadering _____ proces-verbaal op van het ter vergadering verhandelde op de algemene vergadering van de _____ naamloze vennootschap: **Koninklijke Ahold Delhaize N.V.**, statutair gevestigd in Zaandam, _____ gemeente Zaanstad, met adres Provincialeweg 11, 1506 MA Zaandam en _____ handelsregisternummer 35000363, hierna te noemen: "Ahold Delhaize", "Ahold", de _____ "vennootschap" of de "Company", welke vergadering is gehouden op negen april _____ tweeduizendvijfentwintig. _____

Aldaar heb ik, notaris, het volgende geconstateerd: _____

De voorzitter opent de vergadering en geeft het volgende aan: "A warm welcome to the Annual — General Meeting of Shareholders of Ahold Delhaize. My name is Peter Agnefjäll. I am the Chair of the Supervisory Board. I will be chairing this meeting, and I am very pleased that you have joined us today. With me here on the stage are the Management Board: the Chief Executive Officer — ("CEO") Frans Muller, the Chief Financial Officer ("CFO") Jolanda Poots-Bijl, the CEO of Ahold — Delhaize USA, J.J. Fleeman, and the CEO of Europe and Indonesia, Claude Sarrailh. _____ Representing the Supervisory Board, next to myself we have the three Committee Chairs: the — Chair of the Audit, Finance and Risk Committee ("AFRC"), Robert Jan van de Kraats, the Chair of the Governance and Nomination Committee, Helen Weir, and the Chair of the Remuneration — Committee, Pauline van der Meer Mohr. Next to me is Corné Greyling, our Company Secretary, — and also present on the stage we have Reinier Kleipool, our civil law notary. Also present is the — external auditor from KPMG Accountants N.V. ("KPMG") and on behalf of KPMG, Eric van — Leeuwen will give a short presentation and answer questions you may have about the audit and — the audit report. _____

This is a solely an in-person meeting. Shareholders who were not able to attend in person were — offered the possibility to provide voting instructions or voting proxies and questions before the — meeting, to enable that all shareholders have the ability to participate. During today's meeting, we will look back at the year two thousand and twenty-four (2024) and as we reflect on the year, we — are reminded of the incredible people who make Ahold Delhaize and its brands so exceptional: — the people, the associates, the coworkers, who open up the stores every morning, who work in — distribution centres, and/or make home deliveries to customers each day, as well as all of those — who work in one of our support offices. Maintaining a high level of retail excellence, day in and — day out, is an incredible job. _____

As you are aware, the agenda contains several proposals to appoint and reappoint members of — the Supervisory Board. So, amongst many things, we will cover the proposal to appoint Per Bank as new member of the Supervisory Board, as well as the proposal to reappoint Jan Zijdeveld as member of the Supervisory Board. During this meeting we will also say farewell to Bill McEwan, — who will step down from the Supervisory Board as per the closing of this meeting. _____

So, before I start with agenda item 2, I would like to say something about the order of today's —



meeting. As you can see, we are in this meeting today with a large group of shareholders. As you have noticed, we have also taken additional safety and security measures to secure that everyone feels safe during the meeting. We appreciate that you take your time to join us in this meeting, and we look forward to have an open dialogue with you. What you can expect from us, is that we will engage in a meaningful and respectful dialogue, and we ask you to do the same. Shareholder democracy is important, and we really appreciate the dialogue and interaction with you, but we kindly ask you to maintain a respectful meeting order in which all shareholders will get the opportunity to ask their questions during the meeting. As the Chair of this meeting, I am responsible for maintaining that order. If needed, I will take action and can, for instance, limit your speaking time and/or the number of questions or when needed stop a discussion.

Registration details for this meeting are currently being processed and once all the information is available, our notary, Reinier Kleipool, will announce how many shareholders are present or represented, the percentage of outstanding capital that they represent, and how many votes can be cast. After these announcements, the voting will be opened. So, we will now turn to the agenda of this meeting, which was published on the website on twenty-six February two thousand and twenty-five (2025). I would like to note that all statutory requirements to hold this Annual General Meeting have been complied with.

First, our CEO, Frans Muller, will talk about the Company's performance during the year two thousand and twenty-four (2024), followed by our CFO, Jolanda Poots-Bijl, who will present the two thousand and twenty-four (2024) financial results, the policy on additions to reserves and dividends, and the dividend proposal. Eric van Leeuwen from KPMG will join us for the audit presentation. After those presentations, we will cover the questions on agenda item 2, being the questions from the participants here in the Zaantheater, as well as those questions that were posed to us ahead of this meeting. Please note that we will bundle questions, and we will answer them together."

De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Muller.

De heer Muller bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: " Een warm welkom aan iedereen hier in Zaandam. Vandaag wil ik samen met u terugblikken op het afgelopen jaar en tegelijkertijd ook graag vooruitkijken. Om te beginnen waar wij staan: Ahold Delhaize staat stevig, gedreven door duidelijke kernwaarden, die gaan over respect, zorg voor elkaar, integriteit en samenwerken. Zo blijven we van betekenis voor klanten, collega's en buurten, zowel in Nederland als in andere markten. Het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) ligt achter ons, maar de impact is nog voelbaar. Dit is geen nieuws voor u, maar wel belangrijk om te blijven benoemen: we leven in complexe tijden, in tijden van polarisatie. Dit is voor mij persoonlijk een zorg, en ook als ik kijk naar de context waarin wij werken: tijden van geopolitieke spanningen, met de recente invoering van grootschalige invoerheffingen, oorlogen en continue inflatie, die nog steeds drukt op de huishoudportemonnee. Daarnaast heeft tech-innovatie een grotere invloed op ons leven. Met de snelle opkomst van artificial intelligence ("AI") staan we weer voor nieuwe uitdagingen maar ook mogelijkheden. U kunt erop vertrouwen dat wij de kennis, de ervaring en de teams en de mensen hebben om hier adequaat mee om te gaan.

De dagelijkse realiteit is de verharding van de maatschappij, die we ook in ons bedrijf terugzien, en als ik onze winkels bezoek, in Amsterdam of in Boekarest of in Baltimore en New York, als ik op social media kijk en als ik mijn collega's spreek in winkels en distributiecentra over hun



ervaringen. Wij zijn een open bedrijf. We zijn geen gesloten ijs- of vliegtuigenfabriek. Wij zijn als – bedrijf open, waar iedereen zo onze winkels binnen loopt, met iedere week tweeënzeventig — miljoen (72.000.000) klanten, ook online, en in ruim negenduizend vierhonderd (9.400) winkels, — en meer dan driehonderdnegentigduizend (390.000) collega's. Ons motto is 'We are open for — everyone'. Dat zijn klanten die een gezonde maaltijd willen koken voor zichzelf of hun gezin, — maar zich zorgen maken of ze het nog wel kunnen betalen. Wij willen er zijn voor hen. Maar dat — zijn ook klanten die vaker vegetarisch willen eten, maar geen idee hebben waar ze aan moeten — beginnen. Ook willen wij hen van advies dienen. Dat zijn klanten die ook op president Trump — gestemd hebben, en klanten die op kandidaat Harris stemden. Wij zijn er ook voor hen. Alle — ontwikkelingen maken onze rol in de buurten en de wijken waar we werken nog belangrijker. Wij — wachten niet af, maar we spelen een proactieve rol. Dit doen we door bijvoorbeeld extra focus op veiligheid voor onze collega's en voor onze klanten. Nog steeds zien we te veel incidenten in — onze winkels met agressie en diefstal. Dit is nooit oké. Wij tolereren dit niet, blijven hier aandacht voor vragen en nemen actie op die bewegingen die we daar zien. Daarnaast gaan we proactief — met de tijd mee om onze klanten te helpen. Ik bezocht onlangs een nieuwe Food Lion winkel in — Troutman, North Carolina. North Carolina en South Carolina zijn zoals u weet een belangrijke — groeimarkt voor ons. Dit was al de tweede winkel in een relatief kleine stad als Troutman en daar sprak ik met Eric Bell, de winkelmanager, over hun succesformule. Klanten hebben daar een — complete nieuwe deli, met meer maaltijdpakketten en ready-to-eat. Ook hun betaalbare eigen — merk is sterk uitgebreid. De nieuwe koelapparatuur maakt het winkelen fijner en is daarbij ook — nog energie-efficiënter. Food Lion laat zien dat ze weten wat hun klanten willen. —

Ik benoemde al even onze rol in lokale gemeenschappen. Onze oudste wortels liggen op vele — plekken: in achttienhonderdzevenenzestig (1867) bij de Delhaize broers in Charleroi, in België, — maar ook in achttientweeëntachtig (1882), bij Hannaford in Portland, Maine, en natuurlijk in — achttienzevenentachtig (1887) bij Albert Heijn in Oostzaan, hier in deze hele mooie Zaanstad. — Onze winkels liggen bij de familiebedrijven die ons bedrijf vanaf de start een sterke set van — waarden en langetermijnvisie gaven en dat geeft vertrouwen. Het is dan ook niet toevallig een — kernthema in onze vernieuwde strategie en visie: 'Together, we are your trusted local food — retailer'. Klanten kunnen erop rekenen dat wij doen wat wij al tientallen jaren goed doen: de retail basics op orde hebben, waardoor we de kosten zo laag mogelijk houden en het inspelen — op veranderende behoeftes. Hiermee onderscheiden wij ons in het retaillandschap. Ik ben slechts één persoon die hier staat, maar het zijn natuurlijk onze teams en de teams van onze merken die zich hiervoor dag in dag uit hard maken. Ik ben trots op de resultaten die wij samen laten zien en hebben laten zien. —

Laat ik met u terugkijken naar het vorige jaar voor de dingen die we reeds genoemd hebben. We hebben drie zaken waar u in het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) op kon rekenen: een — continue focus op de klant en op betaalbare producten; de verdere versimpeling van onze — organisatie en het terugdringen van onze kosten; en ten slotte de lancering van onze Growing — Together-strategie. Hoe is het met deze drie zaken gegaan? Ik noemde als eerste de focus op — klanten en de prijzen van boodschappen. Onze klanten voelen en voelden de druk van de inflatie op hun huishoudbudget: op voeding, energie en rente. Juist dan wil je er zijn voor de klant. Hoe — doen wij dat? Bijvoorbeeld met extra gepersonaliseerde aanbiedingen, afgestemd op wat klanten echt kopen. In de Verenigde Staten verlaagden wij bij merken als Giant Food en Stop & Shop de



prijzen van duizenden eigenmerkproducten met een breder eigenmerkassortiment. Alleen al in — Europa groeide het aanbod tegen instapprijzen naar zeventuizend zeventienhonderd (7.700) — verschillende producten en de populariteit van deze merken en deze artikelen groeit met de dag. Met slimme, gezonde oplossingen, zoals recepten en verspakketten met gerechten voor onder de twee euro vijftig eurocent (EUR 2,50) per gezinslid. Met stevige onderhandelingen, ook met de — grote leveranciers, proberen wij onze kosten terug te dringen. Dankzij onze toetreding tot de — inkoopalliantie Eurelec profiteren we van extra volumevoordeel en we absorberen gestegen — kosten waar mogelijk. Dat vraagt om een financiële discipline, want we hebben maar een — onderliggende winstmarge van vier cent (EUR 0,04) op de euro. Wij vertrouwen trouwens dat niet alleen wij, maar ook andere bedrijven in de keten er hard voor knokken om de kosten naar — beneden te brengen. Dit moet gebeuren voordat de klant met het mandje bij de kassa staat. Maar ook wanneer het noodlot toeslaat, staan wij klaar. Onze klanten in diverse regio's werden — geconfronteerd met ingrijpende natuurrampen, zoals de verwoestende orkanen Debby en Helene in de Verenigde Staten. Met vele winkels in de getroffen gebieden kwam Food Lion direct in actie. Food Lion doneerde vier miljoen Amerikaanse dollar (USD 4.000.000,—), aangevuld met grote — hoeveelheden voedsel en water, om de getroffen gemeenschappen verder te — ondersteunen. Maar ook in Tsjechië lieten we onze betrokkenheid zien. Albert, ons lokale merk — daar, stuurde vrachtwagens vol humanitaire hulp richting dorpen en steden die getroffen waren — door lokale overstromingen. Maar hulp bieden stopt niet bij noodsituaties. Juist in het dagelijks — leven willen wij het verschil maken en daarom zijn we in veel landen een van de grootste — donateurs van de lokale voedselbank. Ook in het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) stond — versimpeling van onze bedrijfsprocessen op onze agenda, en ik noemde het even als tweede — punt al van wat u van ons mocht verwachten. Met een wereld in flux, is het belangrijk dat je — kritisch blijft op je eigen organisatie en daarom ook op de kosten. Werken wij nog wel op de beste manier voor de klant? Doen we de juiste investeringen of horen die ergens anders? Kunnen we — de kantoren versimpelen en zo efficiënter maken? Door kritisch te zijn hebben we in het jaar — tweeduizendvierentwintig (2024) een kostenreductie behaald van ruim één miljard — driehonderdvijftig miljoen euro (EUR 1.350.000.000,—). Het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) liet ook de eerste resultaten zien van onze transformatie-inspanningen. Vorig jaar hebben we — erover gesproken, maar in België werd een belangrijke mijlpaal bereikt met het Toekomstplan: in november ging de laatste eigen Delhaize-winkel over naar een lokale ondernemer. De impact van hun ondernemerschap is meteen zichtbaar. De lokale aanpak werpt vruchten af. Klanten komen — vaker terug. Ook in de Verenigde Staten zijn we in beweging. Bij Stop & Shop zijn de eerste — stappen gezet richting een stabielere en succesvollere toekomst. Dat vraagt om lastige, maar — noodzakelijke keuzes. We sloten tweeëndertig (32) winkels om gericht te kunnen investeren in de locaties met het meeste potentieel. Om onze slagkracht verder te vergroten, zijn de — ondersteunende diensten voor al onze Amerikaanse merken nu echt samengebracht onder één — paraplu: Ahold Delhaize USA. Ook in Centraal en Zuidoost-Europa hebben we onze organisatie — aangescherpt en kantoren afgeslankt. Efficiëntie is essentieel in een snel veranderend speelveld. We doen dit alles met een duidelijk doel: meebewegen met een dynamische markt en — technologische vooruitgang. Zo creëren we ruimte om stijgende kosten deels op te vangen en — gericht te investeren in winkelervaring, digitalisering en duurzaamheid. In een tijd van inflatie, — hoge energieprijzen en toenemende loonkosten is het een forse uitdaging om financieel gezond —



te blijven. Onze teams hebben ongelooflijk hard gewerkt om kosten in toom te houden. Jolanda —
Poots-Bijl zal daar straks en binnenkort dieper op ingaan. Mijn derde belofte aan u, in het begin —
van het jaar tweeduizendvierentwintig (2024), was de lancering van onze nieuwe strategie: —
'*Growing Together*'. Dit was voor mij het hoogtepunt van het jaar. Ik neem aan dat u de —
presentatie daarvan met interesse heeft gevolgd. De naam zegt het al, groei is de kern van de —
strategie, voor de komende vier jaar. Andere kernonderdelen zijn prijsinvesteringen voor onze —
klanten, de groei van het eigen merk, investeringen in digitech en waarde-creatie voor u, als —
mede-eigenaar van ons bedrijf. Veranderingen in de wensen van onze klanten en macro-shifts in
de markt waren de aanleiding om onze strategie en '*customer value proposition*' te vernieuwen. —
Want wat wij zagen was een steeds sterkere trend in de richting van betaalbare, gezonde —
maaltijden die makkelijk te kopen en makkelijk te bereiden zijn; dat klanten een meer persoonlijke
aanpak verwachten, met slimme loyaliteitsprogramma's en digitalisering; dat de technologie —
razendsnel verandert en daarmee ook de toegenomen verwachtingen voor een naadloze online —
en offline omnichannel winkelervaring. We zagen dat duurzaamheid een belangrijk thema blijft —
voor onze klanten. Dit heeft geleid tot een ambitieuze strategie voor Ahold Delhaize: '*Growing —
Together*'. We hebben zes heldere prioriteiten. U ziet ze hier op het scherm. Als de strategische —
prioriteiten het '*hoe*' beschrijven, dan beschrijft het groeimodel het '*wat*' en '*waar*'. We hebben ze
allemaal nodig om onze ambities waar te maken. Ik ben er bijzonder trots op hoe onze teams —
meteen aan de slag zijn gegaan met de nieuwe strategie en welke vooruitgang ze nu al geboekt —
hebben, zoals binnen driving customer innovation, waar Albert Heijn machine learning inzet om —
nauwkeurig te voorspellen wat en hoeveel klanten willen kopen. Zo blijven de schappen gevuld —
en wordt voedselverspilling beperkt. Het gaat hier om meer dan één miljard (1.000.000.000) AI —
voorspellingen en dat is per dag. Producten die toch hun houdbaarheidsdatum naderen, worden —
automatisch afgeprijsd met behulp van AI en dit gebeurt sinds vorig jaar volledig geautomatiseerd
in de hele winkel en wordt positief ontvangen door klanten. Zo is al anderhalf miljoen (1.500.000)
kilo voedselverspilling voorkomen. Dan '*Trusted Product*': ons eigenmerkassortiment. We willen —
groeien naar vijfenveertig procent (45%) eigen merk in het jaar tweeduizendachtentwintig (2028)
en in Centraal en Zuidoost-Europa zijn we daar volop mee bezig. Misschien kent u onze merken —
Perla en Delicata en die zijn ook daar heel populair inmiddels. Binnen de regio brengen ze nu —
steeds vaker hetzelfde merkproduct op de markt. Tot nu toe zijn al vijfhonderd (500) producten —
geharmoniseerd en dat maakt de inkoop efficiënter en dat merken klanten in hun portemonnee. —
Natuurlijk delen we die best practices ook met de andere merken in onze Ahold Delhaize familie.
'*Duurzaamheid, Healthy Communities and Planet*', is en blijft een kernonderdeel van onze —
strategie. Voor ons betekent dit: gezond eten betaalbaar houden en samenwerken in de keten om
emissies en voedselverspilling te verminderen. Het is cruciaal voor het bouwen aan langdurige —
zakelijke veerkracht en duurzame waardecreatie. Onze ambities staan helder beschreven in het —
jaarverslag en mocht u het nog niet gelezen hebben, dan nodig ik u van harte uit om dat alsnog —
te doen. Tegelijkertijd zien we iedere dag weer stappen om verder te verduurzamen. Iedere —
kleine stap kan leiden tot grote resultaten als je op grote schaal opereert en veel van die stappen
bieden ook zakelijke voordelen, zoals lagere uitstoot in transport, dankzij elektrisch rijden en —
efficiënter vrachtvervoer. Dan ons motto 'We are open for everyone', wat van dagelijks belang is.
Samen met onze merken, willen we een werkgever zijn waar iedereen zich thuis voelt en daar —
zorgt de strategische pijler '*Thriving People*' voor. In het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) —



kregen we in de meeste van onze markten de beloning voor onze inzet, met het ontvangen van — de prestigieuze '*Top Employer*' certificering. Een ander mooi voorbeeld is hoe collega's in onze — organisatie kunnen doorgroeien en J.J. Fleeman, hier op het podium, helemaal aan mijn — linkerkant, startte ooit als inpakker van boodschappen, een zogeheten '*bagger*', bij een van onze Ahold Delhaize USA merken en is sindsdien, zoals u kunt zien, zeer succesvol gegroeid in onze — organisatie. —

Tegelijkertijd betekent laten groeien soms ook laten gaan. Omdat we in de Zaanstreek zijn, het — thuis van Albert Heijn, wil ik natuurlijk mijn grote dank uitspreken aan Marit van Egmond, voor — haar achtentwintig (28) jaar sterke bijdrage aan ons bedrijf. Ze kondigde kortgeleden aan een — stap buiten ons bedrijf te willen zetten en wij wensen haar alle goeds toe. We hebben in het jaar — tweeduizendvierentwintig (2024) een goed fundament neergelegd voor '*Growing Together*'. Een — paar zaken wil ik benoemen. We hebben onze financiële doelstellingen voor het jaar — tweeduizendvierentwintig (2024) bereikt en met een onderliggende marge van vier procent (4%) — als groep mogen we tevreden zijn. Online zit duidelijk in de lift. Elk kwartaal groeide de omzet — met een totale groei van tien komma vier procent (10,4%) over het hele jaar. De loyaliteit van de — klanten en onze merken blijft een sterke pijler. Dat zien we terug in stabiele of groeiende — marktaandeelen, met mooie voorbeelden dichtbij huis, zoals bij Albert Heijn en bij Ahold Delhaize. Dan bol. Ondanks het uitdagende e-commercelandschap liet bol richting de feestdagen sterke — resultaten zien, met versnelde omzetgroei en het hoogste aantal app-gebruikers ooit. Ik geef het woord aan de voorzitter, en ben na de speech van Jolanda Poots-Bijl bij u terug. I hand it over to you, Peter Agnefjäll." —

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft vervolgens het woord aan mevrouw Poots-Bijl. — Mevrouw Poots-Bijl geeft het volgende aan: "Good afternoon everyone and thank you Frans — Muller. Two thousand and twenty-four (2024) was a year in which we accomplished a lot. We — have launched our '*Growing Together*' strategy, emphasizing our commitment to our customers — and to long-term sustainable value creation, while delivering solid results in volatile times. Each — time I visit our brands, I experience the close customer connections our associates foster with — their communities. Our people make the difference. Their passion, humility and experience make a big difference. Take the example of Matt Yates, who was recently appointed CFO at Food Lion. Matt's story with Food Lion began in nineteen hundred and ninety-eight (1998). He joined our — Company as a meat cutter in store three hundred and fifty-two (352), held multiple roles including store manager, district manager, director of strategy and director of business planning. Through — these roles and his long experience, he gained a keen understanding of his customers and an — appreciation for the values essential to serve our communities well. This strength that we have in our Company is for sure the reason that we deliver consistent results which is not always a given in the dynamic and fast-moving business that we operate in. Today, there are three things I would like to touch upon: Our '*Growing Together*' strategy; our two thousand and twenty-four (2024) — performance and our financial outlook for two thousand and twenty-five (2025). Let us start with — '*Growing Together*'. There is a lot to like about our plans for the future. It is balanced. It is about — growing faster than the market while maintaining industry-leading margins. It is also about cash — generation, which enables us to invest in our future and grow shareholder returns at the same — time. We do this through our so-called '*Growth Model*' which shapes how we deploy our — resources to create a compounding and lasting impact. This starts with consistently investing in —



our customer value proposition which allows us to densify and grow our markets and this in turn – requires innovation to unlock further scale and efficiency opportunities, enabling us to leverage – and lower our cost base, to again invest in our customer value proposition and that spins the — wheel.

Let me make this more tangible with some examples. Starting with the customer. The personal — and digital connections our brands have with their customers through our store network and — online presence enable us to understand and plan for their needs in real time. Combined with our operational agility and entrepreneurial spirit, we work hard to ensure fresh and affordable — products are on the shelf every day. Here the word affordable is really important and an area of — considerable attention in our strategy. Every year, we invest substantially in our price position — across all markets, ensuring that everybody, with all sorts of wallets, can shop at our stores. In — this regard, we have a lot of success with our so-called price favourites in Europe. Scaling these — kinds of initiatives is a big focus for also the United States region in our new plan, where we — committed to invest one billion United States dollars (USD 1,000,000,000) in our prices spread — over the coming four years. At Stop & Shop, for example, we already started lowering our prices — of thousands of products in the second half of the year two thousand and twenty-four (2024). — In tandem, we are also adding more own branded products to our assortments in both regions, — providing high quality, healthy and sustainable options at attractive prices. Our ambition is to — grow our own brand food share towards forty-five percent (45%) in the year two thousand and — twenty-eight (2028). A strong customer value proposition is a pre-requisite to grow our customer — reach which brings me to the second part of the growth model: densify and grow our markets. In — the United States we plan to remodel and open one thousand (1,000) stores in the next four — years. For new stores, we focus on those demographic areas where we see good fundamentals. Within our portfolio, Food Lion, the Giant Company and Hannaford are very well positioned for — this expansion. In Europe, we will continue to densify our presence in the Central and — Southeastern European countries, an example being Romania where we plan to add one hundred (100) stores in this year alone with Mega Image and Profi. In online, we will add more — omnichannel capabilities both through direct investment and through partnerships and together — with our evolving customer value proposition, we aim to grow our omnichannel loyalty sales to — eighty percent (80%) and increase our digital monthly active users to thirty million (30,000,000). — As we grow our business, this also provides a platform to innovate for further growth and — efficiencies. The emphasis here is on expanding our horizons looking at new business models — and/or avenues to capitalize on our asset base. In our '*Growing Together*' plan, we have the goal to increase our complementary income streams by three billion (3,000,000,000) by the year two — thousand and twenty-eight (2028). One of the areas we are excited about is the area of retail — media where we see opportunities to enrich the customer shopping experience with more — relevant and personal content fitting their needs. Here it is also about choosing great partners so we can leverage our internal expertise with leading innovations from other industries. Examples — are Inmar intelligence and Adhese, both of which in different ways help us to create tailored and — relevant customer experiences in the areas of advertising and promotion. — Let us go to the final lever of our growth model, which is all about leveraging and lowering our — cost base. As you might expect, this is an important topic, also for me as your CFO. We believe in simplicity, combining our powers. While we have many existing mechanisms to deliver savings —



which will be familiar to you from previous shareholder meetings such as joint sourcing, smart — procurement or refining our operating model, but we also challenge ourselves every day to think — out-of-the-box. AI and automation currently being front and centre in this respect. In total, we aim to have five billion euro (EUR 5,000,000,000) in cost savings in the next four years and those cost savings we will re-invest in our customer value proposition, in our stores and in our warehouses, in technology and in our sustainability agenda, which in itself will drive growth again. —

This brings me to the next topic, our two thousand and twenty-four (2024) performance. I am — pleased with our results. As you can see on the screen, we met or exceeded our two thousand — and twenty-four (2024) initial financial commitments. At the same time, during the year, we were — able to take additional steps to strengthen our foundation for the years to come. Net sales were — eighty-nine billion and four hundred million euro (EUR 89,400,000,000). Comparable sales, which represents revenues from stores that have been open for at least a year, increased one point two percent (1.2%). Online sales increased by three point five percent (3.5%), or ten point four — percent (10.4%) if you exclude the sale of FreshDirect in December two thousand and twenty- — three (2023). We have highly rated websites and mobile apps, with eighteen million (18,000,000) monthly active users. Moving on to our profitability. The Ahold Delhaize group's underlying — operating margin was four percent (4%). Underlying operating income was three billion six — hundred million euro (EUR 3,600,000,000). Our diluted underlying earnings per share were two — euro and fifty-four eurocent (EUR 2.54). Let us look at those results by segment for a bit more — detail. In the United States, net sales were down zero point seven percent (0.7%), or up zero — point seven percent (0.7%) if you correct for both the impact of the divestment of FreshDirect and the closure of the underperforming Stop & Shop locations. Comparable sales increased zero — point eight percent (0.8%). We saw particularly strong performances at Food Lion and Hannaford. Our underlying operating margin in the United States was four point four percent (4.4%), a — decrease of thirty (30) basis points. This was due to the net unfavourable impact from wage — inflation, the price investments, for example at Stop & Shop, and lower non-recurring items — compared to the prior year. Turning to Europe, sales grew three point five percent (3.5%). Market share for most of our brands increased year-on-year. Comparable sales increased two percent — (2%), or four point four percent (4.4%) if you exclude the impact from the end of the tobacco sales in the Netherlands. Our underlying operating margin in Europe was three point eight percent — (3.8%), up fifty (50) basis points, mainly driven by a strong performance recovery in Belgium — following the transition of stores to the affiliate model. Next, we present our reported International Financial Reporting Standards (IFRS) performance which includes items that are non-recurring by nature. In the year two thousand and twenty-four (2024), IFRS results were eight hundred and — twenty-four million euro (EUR 824,000,000) lower than the underlying results, and this is largely — due to the costs that are associated with the transition of stores as part of the Belgium Future — Plan, the closure of the Stop & Shop stores and the amendment to, and the additional funding of, the Dutch pension plan. As I mentioned earlier, an important element of our growth model is to — lower our cost base. I am proud that we exceeded our plans for the year two thousand and — twenty-four (2024), generating over one billion three hundred and fifty million euro — (EUR 1,350,000,000) in the 'Save for Our Customer' program. This is part of our DNA. We — already operate in this way for many years with a strong track record as portrayed on the chart. —



Moving on to free cash flow where we realized a strong result of over two billion and five hundred million euro (EUR 2,500,000,000). Cash generation is really critical to fuel investments in our customer value proposition and to maintain a well-invested asset base including modern and up-to-date stores. In the year two thousand and twenty-four (2024), we spent less on our capital expenditure than our original budget. This was in part due to delays in the store rollout, for example in Central and Southeastern European countries, and some remodels in the United States. With our capital expenditure being slightly lower, we used our strong operational cash flow to optimize our future pension obligations, with additional funding to the Dutch pension plan of one hundred and five million euro (EUR 105,000,000). We continue our track record of value creation for our equity and debt investors with solid earnings per share growth over time, an attractive dividend yield combined with a sustainable growth of dividend per share and by being an active participant in debt markets while maintaining our strong investment grade ratings. For the year two thousand and twenty-four (2024), we are proposing a dividend per share of one euro and seventeen eurocent (EUR 1.17), which is an increase of six point four percent (6.4%) versus the year two thousand and twenty-three (2023). Turning now to other highlights in our annual report. Two thousand and twenty-four (2024) was the first year where we reported in line with the Corporate Sustainability Reporting Directive ("CSRD") requirements. This was a tremendous amount of work, and I am proud of all the people in our Company that contributed. The annual report includes a wealth of information, also on our environmental, social and governance strategy and performance. It includes our transition plans to reduce carbon emissions and an update on the steps we are taking to build our approach to nature. We also expanded our reporting on social topics including updates on human rights, diversity and pay equity. There really is a lot to read, which I can highly recommend, and let me pick out a few highlights. When looking at our healthy communities and planet results in the year two thousand and twenty-four (2024), the percentage of own-brand healthy food sales was fifty-two point four percent (52.4%). If we exclude the negative impact from the transition to Nutri-Score 2.0 for our Dutch and Belgian brands, this represents a step up of almost one percentage point (1,00%) compared to the year two thousand and twenty-three (2023). Our total tons of food waste per food sales was thirty-five percent (35%) lower than our two thousand and sixteen (2016) baseline. Excluding a negative impact of four (4) percentage points from improved data quality and measurement in the United States, this would have been a reduction of thirty-nine percent (39%). We reduced CO₂-emissions in our own operations by thirty-six percent (36%) compared to our two thousand and eighteen (2018) baseline, keeping us on track to reach fifty percent (50%) reduction by the year two thousand and thirty (2030). In the year two thousand and twenty-four (2024), reduction in so-called refrigeration leakages was one of the main drivers of this result. For virgin own brand plastic packaging, we achieved a ten percent (10%) reduction compared to the year two thousand and twenty-one (2021). While our plastic volume increased slightly, we were able to offset this by using more recycled content.

This brings me to my final point for today, our outlook for the year two thousand and twenty-five (2025). We will drive growth aligned with our principles in the growth model. At the same time, we will be diligent and focused on integrating Profi combining our forces to go after growth and realizing synergies as quickly as possible. For the full year two thousand and twenty-five (2025) our guidance is the following: a group underlying margin around four percent (4%), diluted



underlying earnings per share growth of mid- to high-single digits, gross capex of two billion and – seven hundred million euro (EUR 2,700,000,000), resulting in a free cash flow of at least two — billion and two hundred million euro (EUR 2,200,000,000). —————

Looking to the longer-term future, we have created multiple angles to deliver on growth while — reducing risks to meet, and hopefully exceed, expectations over time. Our differentiating factor, — without any doubt, is our people. Together we are Ahold Delhaize and we are here to grow — together and to deliver on our purpose, inspiring everyone to eat and live better for a healthier — future for people and planet. We look forward to realizing our ambitions and we hope you do too. So, thank you for your attention and let me hand back to Frans Muller. Thank you." —————

De heer Muller bedankt mevrouw Poots-Bijl en geeft het volgende aan: "Ik hoop dat het duidelijk — is. Ahold Delhaize heeft een sterke basis om met ontwikkelingen om te gaan en zeker — gecombineerd met onze financiële positie en onze waarden. Wij houden koers in het jaar — tweeduizendvijfentwintig (2025) en met '*Growing Together*' en het groeimodel als ons strategisch kompas. Als aandeelhouder bent u mede-eigenaar van ons bedrijf. In het jaar — tweeduizendvijfentwintig (2025) mag u van ons verwachten dat we verder bouwen aan waarde, — waarde voor u, voor onze klanten en medewerkers, voor de planeet en voor de toekomst van ons bedrijf. Ik wil daarom vier (4) dingen met u delen die u komend jaar van ons mag verwachten. Ten eerste: we versnellen de groei van ons winkelnetwerk. We openen meer nieuwe winkels en — moderniseren bestaande locaties, zodat ze voldoen aan de nieuwste winkelformats en — klantbehoeftes. Ten tweede: prijs blijft voor onze klanten cruciaal. Daarom breiden we onze — prijsinvesteringen verder uit. Dat geldt ook voor de groei van ons eigen merk: betaalbaar, — betrouwbaar en steeds populairder. Ten derde: we blijven investeren in een sterk omnichannel- — aanbod. Klanten willen gemak en beleving, zowel online als in onze winkels. Wij weten: klanten — die beide combineren zijn loyaler, enthousiaster en besteden anderhalf tot drie keer meer dan — klanten die maar één kanaal gebruiken. Ten vierde: technologie is een sleutel tot onderscheid. — Met onze schaal kunnen we daarin echt het verschil maken. Daarom investeren we zoals Jolanda Poots-Bijl al gezegd heeft, een fors deel van onze twee miljard zevenhonderd miljoen euro (EUR 2.700.000.000,--) in digitale innovatie van AI en generative artificial intelligence ("GenAI"), tot e- — commerceplatforms en retail media en natuurlijk ook via AD/01, onze eigen tech studio in — Roemenië. Deze vier speerpunten worden uiteraard ondersteund door stappen binnen onze — strategische duurzaamheidsdoelstellingen. —————

Het jaar tweeduizendvijfentwintig (2025) is ook weer een belangrijk jaar voor digitech en retail — media. De groeiende vraag naar adverteren op onze platforms, zowel door leveranciers als — andere bedrijven, biedt ons een belangrijke aanvullende inkomstenstroom. Deze opbrengsten — zullen misschien niet direct zichtbaar zijn in een hogere winst op de korte termijn, maar ze — leveren wel extra brandstof op voor verdere investeringen in onze customer value propositie. — Een laatste highlight dit jaar is Mergers and Acquisitions ("M&A"). Delhaize zit in het proces om — dit jaar goedkeuring te krijgen voor de overname van driehonderdvijfentwintig (325) Delfood- — verkooppunten, een onderdeel van de Louis Delhaize Group. Dit jaar vindt ook de integratie — plaats van Profi en dit sterke Roemeense merk is begin van dit jaar toegevoegd aan onze familie van merken. Met Profi, naast Mega Image, verwelkomen we dagelijks éénhonderddrie miljoen — (103.000.000) extra klanten bij hun circa éénuizend zevenhonderd (1.700) winkels. Er is veel — gebeurd op het M&A-vlak, en u kunt er blijvend op rekenen dat we onze ogen openhouden voor —



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

de juiste M&A-kansen, voor de juiste M&A-kansen die onze strategie ondersteunen. Belangrijke –
drijfveren bij onze besluitvorming zijn een hoog relatief marktaandeel en de sterkte van een merk.
Daarbij willen we natuurlijk altijd een gezonde financiële balans behouden en '*investment great*' –
blijven.

Ik ben aan het einde van mijn update gekomen. Mijn doel was om u zowel een terugblik te geven
als ook een vooruitblik en ik heb u meegenomen door het volatiele jaar tweeduizendvierentwintig
(2024) en wat de polarisatie betekent voor ons bedrijf. Ik heb u laten zien waar u op kunt –
rekenen: de drie (3) pijlers van ons succes in het afgelopen jaar. Met name onze nieuwe –
strategie, '*Growing Together*' die loopt van het jaar tweeduizendvijfentwintig (2025) tot het jaar –
tweeduizendachtentwintig (2028), en hoe deze nu al in de praktijk wordt gebracht door onze –
teams. Daarnaast heb ik met u gedeeld wat u in het jaar tweeduizendvijfentwintig (2025) van ons
mag verwachten, van winkelgroei tot technologische innovaties, van duurzaamheid tot –
strategische overnames. Laat me het nog een keer zeer helder zeggen: Ahold Delhaize heeft een
sterke basis en wij worden geleid door onze waarden. Onze nieuwe strategie functioneert als ons
kompas, dat ons iedere dag helpt het vertrouwen van onze klanten te blijven verdienen. Wat er in
de wereld om ons heen ook gebeurt, wij hebben een langetermijnvisie en wij doen wat wij –
geloven dat juist is, zoals we al meer dan éénhonderdvijftig (150) jaar doen en hier zet ik mijzelf –
ook iedere dag weer voor in. Ik doe dat uiteraard niet alleen. Ik ben onderdeel van een groter –
executive team en Claude Sarrailh, Alex Holt en Linn Evans zijn dit jaar sterk gestart in hun rollen
in ons Executive Committee. Een fantastische foto ziet u hier.

Dan wil ik nog mijn grote dank uitspreken aan al mijn collega's in de lokale teams, bij de merken,
in de distributiecentra en op onze kantoren, die de toewijding, energie en drive hebben waar onze
klanten telkens weer voor terugkomen. Jullie maken ons bedrijf tot wat we zijn. Bijzonder veel –
dank daarvoor. Natuurlijk ook dank aan u, onze aandeelhouders, voor uw vertrouwen en uw –
steun. U kunt op ons blijven rekenen. Ik dank u wel voor uw aandacht. Wij gaan terug naar de –
voorzitter. I hand it over to you, Peter Agnefjäll."

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft het woord aan de heer Van de Kraats om meer te –
vertellen over de Audit, Finance and Risk Committee met betrekking tot tweeduizendvierentwintig
(2024), om daaropvolgend Eric van Leeuwen te introduceren en aan de zaal de gelegenheid te –
geven om vragen te stellen.

De heer Van de Kraats bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Dear Shareholders, the
Audit, Finance and Risk Committee, the AFRC, has met five (5) times over the year. As a –
consequence of the Committee's commitment to maintaining robust financial governance and –
oversight, the Committee reviewed, prior to publication, the two thousand and twenty-four (2024)
quarterly reports, the annual report including the audited two thousand and twenty-four (2024) –
financial statements and the sustainability statements which did receive limited assurance by the
external auditor. We also reviewed the risk and control environment through various reports and –
discussions on internal controls and internal audit conclusions. During the year two thousand and
twenty-four (2024), the Committee paid specific attention to, amongst others, the impact of –
significant projects and transformations, to derisking the balance sheet for defined benefit –
pension arrangements, to changes in tax regulations, to impairments, to the consistency of –
adjustments to operating income getting to underlying operating income and to the Belgium –
Future Plan involving the divestment of stores to affiliates which is progressing well.

In terms of process, as Chair of the Committee, I frequently engaged in conversations with _____ members of the financial leadership team and the Head of Internal Audit to ensure oversight and proper prioritization of issues. I also had quarterly preparatory meetings with financial _____ management, internal audit and the external auditor prior to each Committee meeting to ensure _____ all pertinent matters were on the agenda and time was allocated effectively during the meetings. In line with the Dutch Corporate Governance Code, the Committee also assessed and discussed the KPMG underlying risk management assessment, the scope and the materiality of the two _____ thousand and twenty-four (2024) audit engagement with KPMG. The most important findings of _____ the external auditor have been evaluated by the Committee and were reported to the Supervisory Board. We are of the opinion that these conclusions are also covered by the annual report and _____ the section Risks and Opportunities and in the audit report of the external auditor itself. As a _____ Committee, we will follow up on these findings in the year two thousand and twenty-five (2025). I will now hand over to Eric van Leeuwen from KPMG, our external auditor. Eric van Leeuwen, go ahead."

De heer Van Leeuwen neemt het woord en geeft het volgende aan: "Een goedemiddag, mijn _____ naam is Eric van Leeuwen en ik mag u evenals vorig jaar toespreken namens KPMG, als externe accountant van Ahold Delhaize. Alvorens in te gaan op onze controlewerkzaamheden en _____ bevindingen, wil ik graag eerst de uitkomsten van onze werkzaamheden aan u toelichten. De _____ verklaringen zijn het sluitstuk van onze werkzaamheden. Wij hebben een tweetal verklaringen _____ afgegeven, beide gedateerd vijftiend februari tweeduizendvijftiend (2025). De eerste _____ verklaring betreft een goedkeurende verklaring bij de jaarrekening tweeduizendvierentwintig _____ (2024) van Ahold Delhaize, welke is opgenomen vanaf pagina driehonderdnegenentwintig (339) _____ van het jaarverslag. In deze opinie verklaren wij dat de jaarrekening van Ahold Delhaize een _____ getrouw beeld geeft van de balansposities per negenentwintig december _____ tweeduizendvierentwintig (2024) en van het resultaat over het jaar tweeduizendvierentwintig _____ (2024). Tevens verklaren wij dat de jaarrekening is opgesteld in overeenstemming met IFRS, _____ zoals toegepast in de Europese Unie en met titel negen van het Burgerlijk Wetboek. Dit betekent ook dat het jaarverslag van Ahold Delhaize verenigbaar is met de jaarrekening en dat dit verslag alle wettelijke verplichte informatie bevat. _____

Naast het oordeel over de jaarrekening, hebben wij een assurance-rapport verstrekt bij de _____ sustainability statements tweeduizendvierentwintig (2024). Dit assurance-rapport met beperkte _____ mate van zekerheid is opgenomen vanaf pagina driehonderdzevenenveertig (347) van het _____ jaarverslag. _____

Allereerst wil ik u een toelichting geven op onze controlewerkzaamheden ten aanzien van de _____ jaarrekening. Om tot de goedkeurende verklaring te komen hebben wij onze werkzaamheden _____ zodanig gepland en uitgevoerd dat wij voldoende en geschikte controle-informatie hebben _____ verkregen voor het door ons afgegeven oordeel. Vorig jaar, toen ik verslag deed over onze _____ eerstejaars audit, heb ik u de elementen waar onze audit uit bestaat uitgebreid toegelicht. Ik zal _____ het dit jaar iets beknopter houden en mij beperken tot de belangrijkste zaken. _____

Wij hebben een internationaal team met veel ervaring met de bedrijfsactiviteiten van Ahold _____ Delhaize, zowel in de Verenigde Staten als in Europa. Voor de audit van de geconsolideerde _____ jaarrekening zijn er door onze component auditors audits uitgevoerd bij deelnemingen in _____ Nederland, de Verenigde Staten, België, Tsjechië en Griekenland. Als centraal Ahold Delhaize _____



group-team, hier in Nederland, zijn door ons werkzaamheden uitgevoerd op onder andere ———
waarderingen van goodwill en merknamen, de treasury-activiteiten, de bestuurdersbezoldiging, —
de consolidatie en alle toelichtingen in de jaarrekening. —————

Wij hebben de controle met redelijke mate van zekerheid uitgevoerd, teneinde de getrouwheid —
daarvan vast te stellen. Onze controle is uitgevoerd met een materialiteit van éénhonderdvijftig —
miljoen euro (EUR 150.000.000,--) voor de jaarrekening als geheel. Dit komt overeen met ———
ongeveer vijf procent (5%) van de genormaliseerde winst voor belastingen en onze —————
werkzaamheden hebben in totaliteit geleid tot een dekkingspercentage van vierentachtig procent
(84%) van alle activa en vierennegentig procent (94%) van de omzet. Dit beschouwen wij als —
robuuste dekkingspercentages. —————

De belangrijkste kernpunten van de controle, de zogenaamde '*key audit matters*', hebben ———
betrekking op belangrijke schattingen en oordelen van management. Onze belangrijkste twee (2)
key audit matters zijn uiteengezet in de verklaring bij de jaarrekening. De eerste key audit matter
gaat over de waardering van goodwill en merknamen, dit jaar in het bijzonder van de brand Stop
& Shop. Management toetst jaarlijks de waardering van goodwill en merknamen, teneinde vast te
stellen of er sprake is van een bijzondere waardevermindering. Wij beschouwen dit als een key —
audit matter gegeven de omvang van deze posten op de balans en de oordeelsvorming en ———
schattingen van management welke aan de waardering ten grondslag liggen. Wij hebben de —
processen van management, waarbij de reële waarde wordt vergeleken met de boekwaarde, —
beoordeeld en getoetst. Wij hebben management uitgedaagd over de aannames welke het meest
gevoelig zijn van de uitkomst van de jaarlijkse test, namelijk de verwachte omzetgroei, ———
margestijgingen en disconteringsvoeten. Tevens hebben wij de belangrijkste aannames ———
vergeleken met de externe gegevens, historische prestaties en lokale economische ———
vooruitzichten. Wij hebben onze waarderingsspecialisten ingeschakeld om de —————
waarderingsmodellen en disconteringsvoeten te evalueren. Tevens hebben wij de totaliteit van de
toekomstige kasstroomprognoses vergeleken met de marktkapitalisatie. Wij zijn tot de conclusie —
gekomen dat de waarderingen en aannames van management voldoende zijn onderbouwd. ———
De tweede key audit matter heeft betrekking op de onderbouwing van de leverancierskortingen. —
Ahold Delhaize ontvangt diverse en aanzienlijke kortingen van haar leveranciers. De ———
overeenkomsten met de leveranciers omvatten zowel volume- als promotievergoedingen. Wij —
hebben dit als een kernpunt van onze controle aangemerkt vanwege de omvang van de ———
bedragen en het oordeel dat nodig is om te bepalen of de kortingen in de juiste periode zijn —
verantwoord en de vorderingen per jaareinde juist en terecht zijn opgenomen. Wij hebben de —
controles van management ten aanzien van de naleving van de contractvoorwaarden beoordeeld
en getoetst en waar mogelijk de afloop vastgesteld. Tevens hebben wij een retrospectieve ———
beoordeling uitgevoerd om te beoordelen of de ontvangsten van de leverancierskortingen uit —
voorgaande periodes overeenstemden met de schattingen. Wij zijn tot de conclusie gekomen dat
de leverancierskortingen terecht en correct zijn onderbouwd. —————

Ik wil graag ook nog even stil staan bij de interne controleomgeving en de interne controles van —
Ahold Delhaize. Bij de controle van de jaarrekening maken wij gebruik van de interne ———
controlemaatregelen en de interne beheersing, voor zover relevant natuurlijk voor onze controle.
Dat betekent dat wij geen onafhankelijk en specifiek gericht onderzoek hebben gedaan naar de —
interne beheersing van de onderneming. Onze controle heeft niet als doel een oordeel uit te ———

brengen over de effectiviteit van de interne beheersing. Dat gezegd hebbende, hebben wij op — basis van eigen controlewerkzaamheden en de werkzaamheden van Ahold Delhaize's afdelingen Risk & Control en de Internal Audit, wel een indruk gekregen van de interne beheersing met — betrekking tot de financiële verslaggeving. Op pagina tweehonderdachtentwintig (228) van het — jaarverslag legt management hun drie verdedigingslijnes uit. Op pagina tweehonderdeenendertig (231) bevestigt management in hun zogenaamde in control-verklaring dat de financiële — verslaggeving geen onjuistheden van materieel belang bevat. De bevestiging van het — management is consistent met onze beoordeling van de interne controle omgeving, op basis van wat wij tijdens onze werkzaamheden hebben gezien. —

Bij al onze controlewerkzaamheden hebben wij aandacht besteed aan het risico dat management de interne beheersing doorbreekt en of er andere aanwijzingen zijn voor een mogelijke — oneigenlijke beïnvloeding door management. Daarnaast hebben wij als potentiële frauderisico's — aangemerkt het risico op fraude als gevolg van het te hoog opgeven van omzet en het risico op — fraude door het ten onrechte erkennen van leverancierskortingen. Als onderdeel van onze — werkzaamheden op de interne beheersing, kijken wij ook naar de relevante cultuur- en — gedragsaspecten, de zogenaamde soft controls. Het gaat daarbij om interne maatregelen ten — aanzien van preventie, detectie en respons ter bevordering van de effectiviteit van de interne — beheersing. Onze evaluatie van de uitgevoerde werkzaamheden op de interne beheersomgeving van Ahold Delhaize hebben niet tot indicaties en/of verdenkingen van fraude en het niet naleven — van wet- en regelgeving geleid die een materiële impact op een jaarrekening kunnen hebben. — Als onderdeel van onze informatietechnologie ("IT")-audit hebben wij werkzaamheden uitgevoerd op het proces van management ten aanzien van toegangsbeheer, back-up en herstelprocedures in de IT-omgevingen. Voor onze controle kijken we ook naar het risico op materiële fouten als — gevolg van cyberisico's. Wij hebben kennisgenomen van de cyberincidenten welke hebben — plaatsgevonden en wij hebben hierbij onze IT-specialisten betrokken. Uit onze werkzaamheden — zijn geen cybersecurity-incidenten en risico's naar voren gekomen welke tot een materiële fout — zouden hebben kunnen geleid. —

Ik wil nu nog even stilstaan bij het onderwerp klimaatrisico. Klimaatverandering is een belangrijk — maatschappelijk thema dat bedrijven raakt. Aan de ene kant hebben bedrijven de — verantwoordelijkheid om de impact op klimaatverandering te beperken, en aan de andere kant — ervaren bedrijven de impact van de klimaatverandering op hun bedrijfsvoering. Daarom is de — impact van klimaatrisico's een expliciet onderdeel van onze controle. Wij hebben dit jaar geen — risico's op afwijking van materieel belang in de jaarrekening geïdentificeerd als gevolg van — klimaatrisico's. Zoals aangegeven hebben wij een assurance-rapport met beperkte mate van — zekerheid uitgebracht bij de sustainability statements, welke zijn opgesteld onder de European — Sustainability Reporting Standards ("ESRS"). De werkzaamheden die wij in dit kader hebben — uitgevoerd, bestaan vooral uit het begrijpen van de relevante duurzaamheidsthema's, het — inhoudelijk bespreken hiervan met Ahold Delhaize en het vaststellen van de plausibiliteit van de — gerapporteerde Environmental, Social, and Governance ("ESG")-informatie en de indicatoren die worden verantwoord. Als onderdeel van ons werk hebben wij diverse brands bezocht, hebben wij informatie ingewonnen, afstemmingen en aansluitingen vastgesteld, beoordelingsanalyses — gemaakt en beperkte inhoudelijke tests uitgevoerd. Uit onze werkzaamheden zijn geen — bijzondere bevindingen naar voren gekomen ten aanzien van de ESG-informatie zoals —



opgenomen in het jaarverslag. _____
Naar ik hoop heb ik ook dit jaar u weer een goed inzicht kunnen geven in onze werkzaamheden – en bevindingen en ik wil afsluiten met mijn waardering uit te spreken voor de relatie met u als – aandeelhouder. Dank voor uw aandacht en ik geef graag het woord terug aan de voorzitter, Peter Agnefjäll." _____

De voorzitter bedankt de heer Van Leeuwen en geeft vervolgens aan: "Now that we are done with the explanation of the items under agenda item 2, I would like to inform you that the voting will – now be opened. As a reminder, voting for all agenda items will remain open until the end of the – meeting and I will indicate when the voting is about to close. This allows you as shareholders the opportunity to vote on the agenda items at your convenience. Before we proceed with the voting – items on the agenda and open the voting, I would like to ask the civil law notary Reinier Kleipool – from the law firm De Brauw Blackstone Westbroek N.V. to make the necessary statements." _____

De heer Kleipool bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Dames en heren, er zijn – vandaag éénhonderddertig (130) personen hier in de zaal aanwezig, hier in het Zaantheater, als – aandeelhouder of als gevolmachtigde. Zij vertegenwoordigen samen zeshonderdttwintig miljoen – eenennegentigduizend zeventienhonderddrieënnegentig (620.091.793) gewone aandelen, welke – recht geven op een gelijk aantal stemmen. Van het aantal uitstaande gewone aandelen is – daarmee achtenzestig komma één procent (68,1%) vertegenwoordigd. U bent hier vandaag met – velen aanwezig en het is van belang dat de discussies en besluitvorming over de voor u en voor – Ahold Delhaize belangrijke onderwerpen die vandaag op de agenda staan zorgvuldig – plaatsvinden. Om die reden wordt er vandaag naar gestreefd om een goede en plezierige orde in de vergadering te bewaken." _____

Zoals bij aanvang van de vergadering is toegelicht en door de voorzitter straks nog zal worden – herhaald, wordt u vandaag de mogelijkheid geboden om op alle stempunten uw stem uit te – brengen op elk moment gedurende de vergadering. U kan, maar u hoeft dus niet, te wachten tot – een bepaald stempunt is besproken. Ik zal u zo dadelijk een korte uitleg geven over de – stemprocedure waarna het direct mogelijk zal zijn om uw stem op alle agendapunten uit te – brengen. U kunt daarna, tot sluiting van de stemming, uw stem ook nog wijzigen als u dat wilt. – Wij gaan ervan uit dat de vergadering ordelijk zal verlopen en dat er over alle agendapunten – discussie plaats kan vinden. Het kan echter niet worden uitgesloten dat tijdens de vergadering – een schorsing moet plaatsvinden of dat de vergadering eerder moet worden gesloten dan – gepland. In dat geval zullen de dan geldende stemuitslagen bindend zijn. De mogelijkheid om – doorlopend tijdens de vergadering uw stem uit te brengen geeft u ook de zekerheid dat uw stem – zal worden meegenomen in het stemresultaat in het geval van een onverhoopte verstoring van de agenda en de daaraan verbonden gevolgen. Ik raad u aan van deze mogelijkheid gebruik te – maken." _____

Ik geef nu een korte uitleg over het stemproces. U kunt vandaag stemmen via de app op uw – mobiele apparaat of via het stemapparaat dat u bij de registratiebalie heeft ontvangen. Het – stemmen voor alle agendapunten is geopend en de stemming wordt gesloten aan het einde van – agendapunt 9. Alle stemresultaten worden aan het eind van de vergadering gepresenteerd na het sluiten van de stemming en voor elk van de agendapunten ziet u drie keuzes in uw scherm: één – (1) dat is voor; twee (2) is tegen en drie (3) betekent onthouding. Nadat u uw keuze heeft – gemaakt, verschijnt er een bevestiging op uw scherm en indien nodig kunt u hulp vragen aan een



van de medewerkers die aanwezig zal zijn in de zaal door uw hand op te steken. U heeft de ———
mogelijkheid om te stemmen over alle agendapunten en dat kunt u zoals gezegd doen tot het ———
einde van agendapunt 9. U hoeft dus niet te wachten tot een agendapunt wordt besproken. ———
Mijnheer de voorzitter, terug naar u."

De voorzitter bedankt de heer Kleipool en geeft aan: "The voting for all resolutions is now open —
and as mentioned you can vote on all resolutions. As provided for in the convocation for today's —
meeting, shareholders have the following options to submit questions. For those here in person, —
there will be microphones available for you to ask questions. Finally, we have also offered ———
shareholders the opportunity to submit questions ahead of the meeting, to be answered during —
the meeting. When asking questions, please state your name clearly and formulate your ———
questions as short and concise as possible. If you are a proxyholder, please state the name of —
the shareholder you represent. ———

There are mobile wireless microphones for asking questions. Please remain seated and raise —
your hand should you have a question. Please wait until a microphone is brought to you. We —
kindly ask you also to not grab or hold on to the microphone while asking your questions. ———
Furthermore, may I invite certain shareholders who have raised questions before the meeting to —
ask their questions. ———

As I said before, I kindly ask you to maintain a respectful meeting order in which all shareholders
get the opportunity to ask their questions. I also ask you to keep your questions short, that you do
not repeat questions that have already been raised and or answered, and that you avoid any —
lengthy statements, so that everyone has the opportunity to ask a question during the meeting. —
As I said before, to ensure that questions are answered efficiently, we will collect and combine a —
number of questions before we answer them. ———

Finally, a friendly reminder that it is not allowed to make excessive noise that may be perceived —
as disruptive during the meeting such as screaming, whistling, singing, and to realize a respectful
and pleasant meeting for all, in which all topics and interests are addressed. Non-adherence to —
today's house rules or disruptive behaviour that causes disorder will be intervened upon. With —
that, I think we should move on to the participants here in the Zaantheater and open up for the —
questions. Are there any shareholders who have any questions?" ———

De voorzitter geeft het woord aan een aandeelhouder rechts in de zaal. ———

De heer Meeuwis licht toe te spreken namens de Vereniging van Beleggers voor Duurzame —
Ontwikkeling ("VBDO") en geeft aan: "We represent eight percent (8%) of the total assets ———
invested by Dutch institutional investors and I would like to ask three questions. The first one: —
Ahold Delhaize aims to achieve one hundred percent (100%) deforestation and land conversion-
free own brand products by the year two thousand and twenty-five (2025). Is the Company on —
track to meet this goal and what are the biodiversity ambitions beyond the year two thousand and
twenty-five (2025)? Will Ahold Delhaize introduce new targets and consider extending similar —
goals to its wider supply chain? Question two: while Ahold Delhaize ensures wages meet or —
exceed national minimums, these do not always constitute a living wage. Will the Company —
provide more transparency in its next annual report on average to ensure living wages as defined
by the International Labour Organization ("ILO"), both for its own work force and for workers in its
supply chain? Question three: with the implementation of CSRD, which we saw, that was really —
good, and the identification of workers in the value chain as a material topic, how does Ahold —



Delhaize ensure meaningful engagement with vulnerable groups such as indigenous people and migrant workers? Will the Company expand its disclosures to include more details on how the stakeholders are involved and how the outcomes are of the engagement. Thank you."

De voorzitter bedankt de heer Meeuwis en geeft aan dat er nog een paar vragen gesteld kunnen worden, zodat deze allemaal tegelijk beantwoord kunnen worden. De voorzitter geeft het woord aan een aandeelhouder.

De heer Van Esch geeft aan dat hij voor Robeco werkt en vandaag ook spreekt namens MN Services ("MN") en Aegon Investment Management B.V., en geeft aan: "Thank you for your presentations and congratulations on the annual report. We realize how much work goes into reporting and especially this year, including new requirements set by the European Union on sustainability related reporting. Under this agenda item I have questions both on strategy and sustainability. One of Ahold Delhaize's strategic ambitions is to go faster than the market. Given your footprint and the markets you are in, that is not an easy assignment. In your annual report, four levers are defined for delivering that growth and a bit earlier today you already explained on what Ahold Delhaize will be doing specifically on densifying and growing markets, innovation, new business models and consolidation. My first question is: what makes you confident that you can do better than your competition and outgrow the market on these levers? My second point is: we would like to share our appreciation on Ahold Delhaize's first step, on its biodiversity impact assessment, where it identified both high impact commodities for its own brand products that significantly affect biodiversity loss in selected locations as well as dependencies on ecosystem services like water and fertility. We understand the novelty of that topic and that the assessment functions as a first step. Yet could you explain what the next steps are and what a Company-wide target and progress-reporting might look like? To my next question: Ahold Delhaize's plans to reduce carbon emissions are already in a further stage with targets submitted to Science Based Targets initiative ("SBTi"). We understand these plans and that the Company has started working with its suppliers to set and verify targets and that a process is in place to track progress. Compared to the two thousand and twenty (2020) baseline, Forest, Land, and Agriculture ("FLAG")-emissions are up by nine percent (9%) and energy and industrial greenhouse gas emissions are roughly the same. With the growth agenda for the business, what kind of proof points are you looking for in the next couple of years that these Scope 3 targets can actually be achieved? To conclude, I would like to make a point I have also raised last year on tax reporting. Currently, Ahold Delhaize provides reporting on its tax approach, policy and governance. In terms of tax contribution, it only provides taxes paid. For the next annual report, it would be helpful to include type of business activities, personnel et cetera as is common in full versions of country-by-country reporting. Last year, you explained that for example there is real economic substance in Switzerland via financial management, treasury and risk. Yet the amount of corporate taxes paid in Switzerland compared to some of your key retail markets including the Netherlands, Belgium and the United States remains somewhat counterintuitive. So, reporting would be helpful. Your reaction please."

De voorzitter bedankt de heer Van Esch en stelt voor om te beginnen met het beantwoorden van de twee sets vragen van de VBDO en Robeco. De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller en mevrouw Poots-Bijl.

De heer Muller bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "If I come back first to the



questions of VBDO. We have a double materiality assessment and as per that assessment, we agree that it is within our supply chain where we see the greatest opportunity to manage biodiversity impact opportunities but also risk. We are reliant on ecosystems services to operate with a long-term focus on Deforestation and Conversion-Free ("DCF") products within our own brand products via our critical commodity program. These programs also focus on human rights as well in the supply chain. Regarding our two thousand and twenty-five (2025) deforestation target as seen in our two thousand and twenty-four (2024) annual report, we have achieved a target for soy, recognizing that we utilize credits, and tea. So, for soy and tea we are already one hundred percent (100%) at this moment. We are approaching one hundred percent (100%) for cocoa, coffee, palm oil and seafood. Our ambition for this year is to achieve the two thousand and twenty-five (2025) targets and achieving one hundred percent (100%) for these products also. That is what we are fighting for. To determine our ambitions for the future, we initiated our '*Nature Project*', which evaluates our impacts, dependencies, risks and opportunities across a long list of high impact commodities and the result of that is being discussed now. But it will lead to a number of things: the confirmation of a critical commodity list; the determination of metrics and certification targets; the confirmation of scope and certification requirements; and the prioritization of supply chain engagement focus areas, and we will provide an update on our progress in our two thousand and twenty-five (2025) report. The other topic that we are also working on is wood fibres where we have quite some work to do. But also there we would like to make big progress in the year two thousand and twenty-five (2025). On your second question, Ahold Delhaize and its great local brands have adopted six overarching principles to guide fair compensation for their associates: a solid base of comparing roles; a market-based compensation; compensation in compliance with the law; equal pay for equal work; compensation aligned with individual performance and brand business strategy; a compensation that is transparent, consistent and explainable for the individual associate. In our two thousand and twenty-four (2024) annual report, you see under the chapter of social information how we treat our associates related to, amongst others, work conditions, health and safety, social dialogue, work/life balance, pay equity, adequate wages and equal treatment. We also reported at the same time in line with our ESRS and perform studies related to the definition of adequate wage of ESRS where we compared against minimum wages in order to be compliant with ESRS. However, we also stated Ahold Delhaize and its brands pay fixed additional payments, but also in many cases profit sharing and holiday allowances. We are continuously reviewing this in how we can incorporate these fixed additional payments into our analysis on top of the hourly wages. This is not an easy task given the variety of payments for all our seventeen (17) great local brands which are in different geographies, different legislation and sometimes also a different structure of pay. So, that was the second question. I think Jolanda Poots-Bijl, you would like to talk about the CSRD in the third question."

Mevrouw Poots-Bijl vervolgt en geeft aan: "Yes, and indeed, as you already indicated, we proactively have chosen to comply with the CSRD. How did we involve our stakeholders? In the summer of the year two thousand and twenty-three (2023), we engaged with Enact. This is a Company that supported us with broadening our approach to due diligence from human rights to the broader social and environmental impacts. An important aspect of our sustainability due diligence is to engage directly with our stakeholders. We have engaged with external



representatives of potentially affected stakeholders, represented by thirteen (13) organisations — and I mentioned a few of them: Boston Common Asset Management, Oxfam, the Milken Institute, United Nations Global Compact NL, Women Win and a lot more. These organisations and their — representatives were interviewed, and those same organisations were invited to join and — participate in a workshop to discuss their recommendations for our Company. We also leveraged input from the human rights assessments that were conducted by Albert Heijn to get a — perspective from workers in the supply chain. In addition, we started conducting global human — rights impact assessments that will directly engage with workers in our supply chain. We believe — that input from workers in the supply chain is important and that it is best gathered in the specific context of such an assessment. In that way we can assure that those workers are engaged in a — meaningful way. I will take the next question as well I think Frans Muller, on strategy?"

De heer Muller stemt in met het voorstel van mevrouw Poots-Bijl en geeft aan dat het om een — vraag van de heer Van Esch van Robeco gaat. —

Mevrouw Poots-Bijl bedankt de heer Van Esch voor zijn vraag en geeft aan: "The question was: — why are we confident that we can outgrow our competition? It is really a big ambition, because — that is indeed not easy. Why do we think we are able to realize that ambition? It is more or less — outlaid in our '*Growing Together*' growth model. In that growth model we said it all starts with — investing in our customer value proposition, which I touched upon. To make it a bit more — concrete. For us, two main elements to highlight here are: in our customer value proposition we — want to expand our own-branded products. Own-branded products allow us to not only invest in a healthier product, but it also gives us the opportunity to offer those high-quality products at lower prices. So own-branded products are a key element in that strategy. The second thing is that we — are stepping up our investments in prices. I mentioned the example of one billion United States — dollar (USD 1,000,000,000) investments in the next four (4) years. Last but not least, we are — opening and remodelling more stores than ever. The example that I shared in my speech, we are opening one thousand (1,000) stores and remodelling those stores in the next four years as well. So, its investing in our customer, investing in our propositions and opening up and remodelling — more stores, that gives us the confidence together with our great people that we will be able to — realize that ambition going forward."

De heer Muller bedankt mevrouw Poots-Bijl en geeft vervolgens aan: "I will continue with the — second question from the colleague of Robeco when we talk about the biodiversity impact — assessment. I would like to thank you for the recognition by the way because we are very proud — ourselves of the first steps we have taken, which were fully data-driven and value-chain oriented. For the next steps, we will do a number of things. We will continue to socialize and tweak the — results based on internal stakeholder feedback. We will use that content to re-evaluate our — approach to critical commodities. I have talked about critical commodities before. We are making a good leap and a good step towards our targets for the year two thousand and twenty-five — (2025), and also the various certifications, restrictions and actions that we will focus on. We — continue to explore emerging topics like water and sustainable agriculture, that is in our nature — and our Taskforce on Nature-related Financial Disclosures ("TNFD")-reporting ambitions, to — determine where our efforts are best focused to address material impacts. We will continue to — explore the connection of these nature actions throughout our climate journey. If I come to your — question number three where we talked about the reduction of carbon emissions and at the same



time also to grow our business: how does that work? Decoupling business growth with emissions is indeed challenging and yet we stayed committed to identifying and accelerating opportunities to do so. We are very pleased too with our European commitment on plant-based protein and this — will also be a key driver to recognize reductions. We have initiated partnerships in the United — States to promote lower carbon crops and together with Kellanova and together with General — Mills we have projects on regenerative agriculture and those are big steps we make together with those companies. We are very pleased with our engagement in Consumer Goods Forum and — other industry forums, where we are also a strong partner to build a wider movement towards net zero and not only in Scope 1 and Scope 2 but for sure also in Scope 3 along the whole supply — chain. We are also at the same time updating our Scope 3 calculation methodology to better — represent the globally sourced nature of our business. Realising true reductions in Scope 3 — emissions takes time, partnership along the whole chain, new ways of working and the use of — other levers, for example health and nature. Then I think the tax reporting is for you, Jolanda — Poots-Bijl."

Mevrouw Poots-Bijl bedankt de heer Muller en vervolgt: "The question on tax reporting. For the — audience: we provide our taxes paid by country. It is called country-by-country reporting, and the question was: could we not elaborate and provide more information? Regarding that public — country-by-country reporting, the way we do it is in sync with law and regulation. So, the ask is — understood but not mandatory yet under any legislation or regulation, and we follow the — regulatory process in this respect. Indeed, our Swiss activities are in line with the principles of — Vereniging VNO-NCW's tax governance codes. Our Swiss operations indeed have genuine — substance, are aligned and involved with our daily business activity such as safeguarding Ahold — Delhaize's liquidity, cash collection and pooling, and driving our Company's financial risk — management and to our insurance activities by the way. We have a full operational office in Swiss with highly skilled and experienced people who are managing risk and overseeing our treasury — activities for the Ahold Delhaize group as a whole. That was it, Peter Agnefjäll."

De voorzitter geeft het woord aan de heer Koster.

De heer Koster van de Vereniging van Effectenbezitters ("VEB") bedankt de voorzitter en geeft — aan dat hij een paar vragen heeft: "Complimenten allereerst voor het jaar — tweeduizendvierentwintig (2024). U handhaaft tegelijkertijd de doelstelling van het jaar — tweeduizendvijfentwintig (2025) en dat lijkt mij gezien de omstandigheden, de — handelstarievenoorlog, moeilijk voor te stellen. Men vreest ook voor een recessie en tegelijkertijd handhaaft u de doelstellingen. Ik denk dat dat toch wel meer uitleg vergt en ik daag het bestuur — daar graag toe uit. Kunt u aangeven in welke mate Ahold Delhaize de directe invloed voelt van de importtarieven, vooral in Amerika? U investeert ook één miljard (1.000.000.000) in Amerika, een — forse investering, '*price investments*'. Waar moeten beleggers rekening mee houden qua — operationele margeontwikkelingen voor Ahold Delhaize in de Verenigde Staten? Dan mijn derde — vraag. U spreekt de ambitie uit om duizend (1.000) nieuwe winkels in de Verenigde Staten te — openen. Tegelijkertijd hebben we gezien dat de fusie tussen Albertsons en Kroger van de baan — is. Er werd al eerder door een analist op gezinspeeld, maar wellicht kunt u iets zeggen over een — mogelijke fusie tussen Ahold Delhaize en Kroger. Ik ga meteen door. Ik heb nog een paar vragen. Bol heeft een omzetvertraging opgelopen door de toenemende Chinese concurrentie. Met de — komst van de handelsoorlog tussen China en de Verenigde Staten zal de Europese markt —"



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

mogelijk overspoeld raken met goedkope Chinese producten. Wat zijn de gevolgen hiervan? —
Wellicht kunt u in de tussentijd ook nog iets zeggen over het onderzoek van de Autoriteit —
Consument en Markt ("ACM") dat bij bol loopt. Ik heb nog een vraag. Die gaat over België. In —
België doet Ahold Delhaize het goed. U heeft tegelijkertijd driehonderdvijfentwintig (325) winkels
overgenomen van Louis Delhaize. Hoeveel verbetering kan Ahold Delhaize nog realiseren in —
België? Dan heb ik straks ook nog een vraag aan de accountant. Ik weet niet of daar nu —
gelegenheid voor is of kan dat op een ander moment?" —

De voorzitter geeft aan dat de heer Koster de vraag meteen kan stellen en dat daarop later een —
antwoord wordt gegeven. De voorzitter geeft het woord aan de heer Koster. —

De heer Koster vervolgt en geeft aan: "De accountant had het over de key audit matter van —
inkoopkortingen. Ik denk dik twintig jaar geleden was dat een heel groot onderwerp hier voor —
Ahold: de fraude bij US Foodservice. Dus dan is het goed dat de accountant daar kritisch op is. Ik
lees ook dat de accountant een sample test heeft gedaan. Ik hoop dat de onderneming zelf een —
volledige test heeft gedaan. Van de accountant hoor ik graag hoe dicht heeft hij boven op de —
component accountant gezeten? Dus hoe heeft hij de lokale accountant hierop aangestuurd en —
wat kan hij zeggen over de sample test? Is het een procent (1%)? Is het twee procent (2%) of —
heeft hij de tien (10) grootste bekeken? Dat was het voorlopig. Dank u wel." —

De voorzitter geeft een andere aandeelhouder het woord. —

Mevrouw Oussoren spreekt namens Milieudefensie Jong en geeft aan: "Ik hoopte dat drie keer —
scheepsrecht zou zijn, maar helaas hier sta ik voor een vierde keer bij jullie —
aandeelhoudersvergadering en ik weet niet voor wie dit vervelender is, voor jullie of voor mij, —
want ik kan een hele hoop plekken verzinnen waar ik nu liever was geweest, maar goed, ook —
deze keer sta ik hier weer met schokkend nieuws, want wij van Milieudefensie en Milieudefensie
Jong hebben onderzoeksbureau Profundo gevraagd om de prijs van biologisch voedsel bij Ahold
te onderzoeken. Wat blijkt? Ahold Delhaize maakt duurzaam en gezond voedsel onbetaalbaar —
voor de gewone Nederlander. Ik weet dat de productie van biologisch voedsel altijd ietsjes —
duurder is dan niet-biologisch voedsel, namelijk zo'n zestien procent (16%), maar wat ik niet snap
is dat Ahold Delhaize niet zestien procent (16%) maar zesenvijftig procent (56%) meer vraagt —
voor biologisch dan niet-biologisch voedsel. Dat is gewoon veertig procent (40%) te veel. Ik ben —
student en als student heb je het altijd niet al te breed en dan is het moeilijk om de juiste groene —
keuze te maken. Als Ahold Delhaize dan ook nog eens veertig procent (40%) te veel gaat vragen
dan wordt het mij wel echt onmogelijk gemaakt. Over de rug van mensen die wel voor die —
gezonde en duurzame optie kiezen, verdient Ahold ongeveer driehonderdvierentwintig miljoen —
euro (EUR 324.000.000,--) per jaar. Dat is schrijnend want dat geld van mensen die wel de —
groene keuze maken, gaat absoluut niet naar beter klimaatbeleid. Integendeel, het gaat volledig —
naar de aandeelhouder en hoe cynisch is dat, zeker als je weet dat de uitstoot van Ahold —
Delhaize sinds het jaar tweeduizendachtien (2018) met zeven procent (7%) is gestegen terwijl —
jullie hadden beloofd om drastisch te minderen. Heel eerlijk, ik voel me daardoor verraden. Terwijl
ik trouw mijn biologische komkommers en veganistische kipstukjes afreken, maakt het Ahold —
Delhaize blijkbaar geen zier uit hoe het er met de aarde voorstaat. Jullie vergeten gemakshalve —
even de enorme aantallen mensen die elk jaar hun huis moeten verlaten, ontvluchten of —
omkomen door de gevolgen van de klimaatcrisis waar jullie maar aan blijven bijdragen. Weet je —
wat nou zo gekmakend is? Het kan gewoon anders. Met een kwart van de winst die jullie nu —

maken, die nu voor honderdzes procent (106%) naar de aandeelhouder teruggaat, kan Ahold — Delhaize zich aan het klimaatakkoord van Parijs houden. Daarom kijk ik nu ook de zaal rond want ik kan me niet voorstellen dat jullie aandeelhouders het erg zouden vinden als slechts een klein — deel van het dividend dat jullie pakken naar de leefbaarheid van de planeet voor jullie en voor — jullie kinderen en kleinkinderen gaat, toch? Daarom volgen nu mijn twee vragen, Frans Muller. — Gaat Ahold Delhaize achtenveertig procent (48%) CO₂ minder uitstoten in het jaar — tweeduizenddertig (2030) ten opzichte van het jaar tweeduizendachtien (2018) in absolute zin in de gehele keten, dus in Scope 1, Scope 2 en Scope 3 door een kwart van de winsten in klimaat — te steken? Gaat u vanaf vandaag gezond en duurzaam voedsel betaalbaar maken voor iedereen, voor de gewone Nederlander, en stoppen met de veertig procent (40%) extra winstmarge op — biologische producten? Ik verwacht op allebei de vragen een ja."

De voorzitter bedankt mevrouw Oussoren voor haar vraag en vraagt de heer Muller en mevrouw Poots-Bijl om de twee sets vragen van de VEB en Milieudefensie Jong te beantwoorden. —

De heer Muller geeft het volgende aan: "Jolanda Poots-Bijl will say a few things about the — guidance and J.J. Fleeman will say a few things about the present perception of the effect of — import tariffs for the United States. Claude Sarrailh, responsible for the Netherlands as well, will — talk about bol, the ACM and Delhaize. Then Eric van Leeuwen will say a few things about the — question on accounting regarding discounts for the purchase process. Let's start with the — guidance, Jolanda Poots-Bijl."

Mevrouw Poots-Bijl bedankt de heer Muller en geeft aan: "Indeed we do live in volatile times, but the guidance we give is the guidance that we adhere to and that is why I repeated it in my speech as well. We of course monitor the situation really closely, but I must say we have been in — business for more than one hundred and fifty (150) years already as Frans Muller disclosed. So, — we are quite resilient, also in volatile times. We are monitoring the situation and if something — totally unexpected happens, we will get back and be open about any deviation required. But I — must say we are really well prepared, also for some of the situations that we see happening now."

De heer Muller vraagt de heer Fleeman wat hij op dit moment ziet als mogelijke effecten van de — importheffingen in de Verenigde Staten. —

De heer Fleeman bedankt de heer Muller en geeft aan: "First of all, let me start by saying each — week we serve twenty-six million (26,000,000) customers and keeping our costs of goods low — obviously is a key part of what we do every day. As we have been anticipating the tariffs, we have taken a multifaceted approach to how we evaluate that. Our efforts include using AI to track and — factcheck all tariff-related news and archiving all tariff-documents into a centralized and — searchable database. We distribute this regularly to our teams and evaluate each of these moves as we look to evaluate whether or not we take additional measures. But to the specific question, — what we have seen primarily at this stage, is some impact to produce items that we have been — able to manage within our margin mix."

De heer Muller bedankt de heer Fleeman en geeft het woord aan de heer Sarrailh. —

De heer Sarrailh geeft aan: "Thank you for the questions. Let me start with bol. Indeed, the — market of e-commerce has been a bit more tough over the last years, and especially on the one — hand by a slowdown in consumption versus the years during covid time, but also the entrance of new players, especially coming from China with different roles in sourcing and quality as we — would have until now especially within the context of bol. Now the way that bol has been reacting



was by investing and doubling down on what makes bol a great company. They have been — investing on a differentiated offer. They have been investing on innovation, in the way they — interact with their customers, but also on expanding the offers they could propose to their — customers over here. They continue to ensure that we have quality offers, but also the quality of — their relationship with their partners as it has been certified with a B-corp certification. The thing — that we see over the last months is, bol has been able not only to stabilize, but also to regain — market share in both the Netherlands and in Belgium. The second question was regarding — Belgium. Belgium Delhaize has been doing a very strong effort over the last year to not only — continue to improve its value proposition and to serve their customers but also to create even — more closeness to the market by engaging affiliates and now all the stores in Belgium are fully — operating under the banner of Delhaize and this affiliation allows us to be closer to customers and also to have a higher level of entrepreneurship. Thanks to this, we have a very strong momentum and gain regular market share every month in Belgium. We will continue to invest in Belgium, — especially within the Delhaize brand but also, as we are doing, especially on the Flemish part, — with the Albert Heijn affiliate we have also over there. Thank you."

De heer Muller geeft het woord aan de heer Sarrailh om de vraag over het ACM-onderzoek te — beantwoorden. —

De heer Sarrailh geeft aan: "Indeed, there is ACM research ongoing. What we have seen over — time, is that we are ensured that customers of bol have all the capacity to return products, — whenever they would like to do so." —

De heer Muller bedankt de heer Sarrailh. Hij geeft het woord aan mevrouw Poots-Bijl over de — vraag over de importheffingen in de Verenigde Staten. —

Mevrouw Poots-Bijl geeft het volgende aan: "Yes. Shortly, we do not give guidance on regional — margins but for the Ahold Delhaize group as a whole, I just shared the guidance. So, I think we — can refer to that overall, but as I stated in my speech we are investing in the United States and — we continue to see the United States as a healthy four percent (4%) plus margin business for our Company."

De heer Muller neemt het woord en geeft het volgende aan: "Before I go to the questions of — Milieudefensie, there was one question on Ahold Delhaize and Kroger, referring to newspaper — articles which are speculating on potential combinations, we do not comment on speculations in — newspapers. You heard what I said earlier that if there are potential M&A transactions that we — always look seriously on these kinds of things when they are in line with strategy, accretion and — all these kinds of things. However, we do not react and comment on specific examples. " —

De voorzitter geeft het woord aan de heer Van Leeuwen van KPMG. —

De heer Van Leeuwen bedankt de heer Koster van de VEB voor zijn vraag, en geeft aan: "Vendor allowances: kortingen van leveranciers zijn inderdaad een key audit matter in onze audit. Dat — hebben we ook uitgebreid toegelicht in ons verslag. Het gaat om volumekortingen en — promotiekortingen. In de loop van het jaar worden miljarden ontvangen aan kortingen en per — jaareinde, zoals we ook hebben opgenomen in onze accountantsverklaring, stond er — achthonderdtwintig miljoen euro (EUR 820.000.000,--) nog te ontvangen aan — leverancierskortingen. Wij hebben instructies gegeven aan onze component auditors in Amerika, in Nederland en in België om de uitstaande vorderingen te controleren. Als group audit-team zijn we bij deze collega's ook langsgesgaan om hun aanpak en bevindingen te bespreken en we —



hebben een zogenaamde file review uitgevoerd om te kijken of ze het conform de procedures — hebben gedaan. We hebben vastgesteld dat van die achthonderdtwintig miljoen euro — (EUR 820.000.000,--) op de datum van het aftekenen van de jaarrekening ruim tachtig procent — (80%) reeds was ontvangen op de bank bij Ahold Delhaize en voor de overige uitstaande — vorderingen is het teruggegaan naar contracten. In aanvulling daarop is er ook nog gekeken wat een jaar geleden aan vorderingen uitstond, in welke mate die waren afgelopen. Dus ik kan u — bevestigen dat ten aanzien van de uitstaande leverancierskortingen we ook hier meer dan tachtig procent (80%) van het balanstotaal per jaareinde hebben kunnen controleren."

De voorzitter geeft aan dat er nog vragen zijn over de prijzen van biologisch voedsel en — uitstootvermindering. —

De heer Muller bedankt de voorzitter, bedankt de collega van Milieudefensie voor de twee — vragen, en geeft het volgende aan: "Ik doe dat een beetje in chronologische volgorde. Ik zal iets — meer vertellen over bio, organic food, met de vragen daar. Dan zal ik terugkomen op onze Scope 3 targets, gezien onze commitments. Het biologisch assortiment is voor ons superbelangrijk en — zeker bij Albert Heijn. Dat gaat ons echt aan het hart, maar wij zien het ook als een mooie manier om ook klanten gezondere keuzes te laten maken. We zijn al vijfentwintig (25) jaar zeer actief in — bio en we hebben inmiddels éénuizend negenhonderd (1.900) verschillende producten van bio — in ons assortiment en daarmee hebben wij ruimschoots het grootste biologische assortiment — binnen, voor de grote supermarkten in Nederland. Het assortimentsaandeel van bio is ook sterk — gegroeid. Het groeide bijna tien procent (10%) en ook het aandeel van bio in onze totale — aardappelen, groente en fruit-omzet, was ook meer dan tien procent (10%). Dat is een grote — stijging ten opzichte van het jaar tweeduizenddrieëntwintig (2023) en u kunt daaraan zien dat het team van Albert Heijn en ook dat team onder leiding van Marit van Egmond, heeft enorm aan het bio-assortiment gewerkt om het toegankelijker te maken. Iets wat ik niet herken, maar zullen uw — rapport nader bestuderen, is dat bio duurder zou zijn dan het conventionele assortiment. Ik zal — dat ook onderbouwen. We rekenen daar vaak op en als we kijken naar vergelijkbare groepen, en die leggen we naast elkaar, dan is het biologische assortiment bij Albert Heijn op dezelfde manier geprijsd ten aanzien van de brutomarge versus het bio-assortiment. Daarnaast is het zo dat — klanten die bij ons een zogenaamd premiumabonnement hebben, ook nog tien procent (10%) — krijgen op het bio-assortiment en daarmee willen we echt het biologisch assortiment verder — promoten binnen Albert Heijn en het daarmee ook met die korting van tien procent (10%) nog — verder toegankelijk maken. We streven er echt naar om de boodschappen met een sterkere — biologische variant aan te kunnen bieden. Daarnaast is het zo dat als je dieper naar het — assortiment kijkt, dan zijn er een paar uitzonderingen hier en daar. Voor biologisch moet je de hele — keten biologisch maken. Dus bijvoorbeeld als we spreken over kip, en kip moet ook biologisch — voer toegediend krijgen, want anders voldoet het niet aan de biologische definitie, dan zie je dat — de kosten van voer enorm zijn toegenomen en dat daardoor sommige productgroepen inderdaad harder zijn gegroeid dan andere versus het conventionele assortiment, maar dat is ook de — definitie van biologisch. Op dit moment, en ik vind dat altijd belangrijk en ik vind het ook belangrijk voor u dat u de toegang heeft tot een biologisch assortiment met welke portemonnee dan ook, is het zo dat het assortiment alleen maar groeit en dat onze omzet ook groeit. We hebben — zevenendertig procent (37%) marktaandeel als Albert Heijn in Nederland, maar ons biologische — assortiment is ruim meer dan dat als marktaandeel. Dus in die zin is het fair share van Albert —



Heijn in bio veel hoger dan het marktaandeel van zevenendertig procent (37%). Dat laat ook zien dat veel klanten ook ons kunnen vinden en kennelijk ook ons assortiment waarderen. ————

Als ik dan kijk naar uw vraag over Scope 3 en de targets van achtenveertig procent (48%) die u — noemde. Allereerst veel dank dat u bij ons bent en dat u ook uw eigen zorgen naar ons toe uit. Ik geloof ook dat wijzelf, wij als Ahold Delhaize en met Milieudefensie, ook een aantal van die ———— zorgen delen en dat wij hard werken om een verdere opwarming van de aarde te voorkomen. Wij voelen ook de urgentie om deze transitie naar een ander voedselsysteem te bewerkstelligen en — als we kijken naar onze Scope 1, Scope 2 en Scope 3-emissies, dan zijn die in lijn met ———— anderhalve graden van het Parijs akkoord en wij laten ons meten door het Science Based ———— Targets Initiative. Dit is een initiatief wat wereldwijd de meest betrouwbare standaard is en ———— daarmee meten we niet alleen onszelf maar we meten ook onze andere partners in de totale ———— supply chain. Er is wel iets veranderd ten opzichte van hoe we voorheen keken naar Scope 3 met de zevenendertig procent (37%) reductie. Inmiddels hebben we een fijnere opdeling met FLAG — targets dertig punt drie (30.3) en non-FLAG targets met tweeënveertig (42) met een baseline van tweeduizendtweintig (2020). Daaraan moeten we zeer hard werken. We hebben natuurlijk meer — dan tienduizend (10.000) suppliers in ons totale netwerk. Met al die suppliers moeten we aan de — slag om hen ook duidelijk te maken hoe belangrijk het is dat we aan het klimaat werken en aan — Scope 3. Scope 3 is buiten onze eigen directe controle, want dat is in de gehele keten. ———— Nogmaals, wij oefenen invloed uit, zodat andere leveranciers, upstream en downstream, daar ook aan gaan voldoen. Op dit moment is het zo dat we zeventig procent (70%) van onze supplier — footprint hebben gevraagd dat zij ook SBTi-committed zijn in het jaar tweeduizendvijfentwintig — (2025) en dat gaat heel erg voorspoedig. Wij spreken alle grote leveranciers aan en wij zeggen: — wij verwachten van jullie dat jullie meedoen met Scope 3 en dat jullie SBTi-certified zijn. Dat geeft natuurlijk enorm veel meer druk en onderhandelingskracht ook met deze leveranciers. Dat is — onze rol als retailer. Dat is onze rol ook in onze Consumer Goods Forum '*net zero coalition*', dat — we meer en meer suppliers erbij krijgen en dat we die zeventig procent (70%) van onze footprint — niet alleen uitbreiden, maar ook de long-tail aan suppliers, en dat zijn natuurlijk duizenden ———— suppliers, ook zover krijgen. Daarnaast, om dat nog even te vertellen, zijn we ook gecommitteerd aan plant-based proteïne-doelstellingen voor Europa en we willen daar vijftig procent (50%) van — onze proteïne plant-based hebben in het jaar tweeduizenddertig (2030) voor onze Europese — merken. Dus als ik dat mag samenvatten, dan zijn wij beiden zeer van de mening dat we hier — hard moeten knokken voor klimaat en dat de planeet niet nog warmer mag worden. Ik denk dat — wij daar ook samen moeten, en kunnen, optrekken. Ik hoop ook dat we in het gesprek later in — deze maand met Milieudefensie niet alleen het rapport nader kunnen bespreken en begrijpen, — maar dat we ook nog een keer samen met elkaar kunnen afspreken hoe kunnen we hier samen — optrekken om te vechten voor de juiste zaken." ————

De voorzitter geeft mevrouw Oussoren het woord. ————

Mevrouw Oussoren geeft het volgende aan: "Allereerst over het biologische praatje wat u net gaf. U zei net dat u dat niet ziet, die veertig procent (40%). Ik kan mij toch niet voorstellen dat wij uit — onafhankelijk onderzoek een procentmarge van veertig procent (40%) zien en dat u dat totaal niet volgt en totaal niet herkent. Uit het onderzoek blijkt dan ook dat we met zijn allen beter misschien wel helemaal niet meer naar de Albert Heijn kunnen gaan of naar Ahold Delhaize, maar de Lidl — misschien wel beter is in het biologisch voedsel ten opzichte van niet-biologisch voedsel. Als we —



dan kijken naar mijn tweede vraag over de CO₂-uitstoot van Ahold Delhaize, dan maakt het mij —
allemaal niet uit wat u allemaal wel aan het doen bent. De bedrijfsvoering van Ahold Delhaize laat
ik lekker bij u. Waar het mij om gaat is wat u niet doet en onze statistieken laten zien dat u in de —
afgelopen paar jaar meer bent gaan uitstoten en ik kan mij niet voorstellen dat dat in lijn is met —
het klimaatakkoord van Parijs. Dat vraagt namelijk achtenveertig procent (48%) CO₂-reductie. U —
bent zeven procent (7%) meer gaan uitstoten. Dus ik vraag mij af waar die zeven procent (7%) —
dan vandaan komt en hoe u daar tegenover staat. Dank u wel."

De voorzitter bedankt mevrouw Oussoren en geeft aan dat er zo meteen een reactie komt op —
haar vraag. De voorzitter vraagt of er nog anderen zijn die een vraag willen stellen en geeft —
mevrouw Canedo het woord.

Mevrouw Canedo bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "I am with a proxy for Domini
Impact Investments and I have travelled all the way from the United States of America to speak to
you on behalf of their farm workers at the Hannaford Supermarket supply chain and we are —
calling all these years on Ahold Delhaize to address urgently the documented human rights —
abuses committed against farm workers supplying Hannaford brand milk. We have reached out to
you previously to provide this evidence and the existence of these abuses, not only showing you
that this is happening, but bringing a solution called Milk with Dignity. This program monitors and
establishes enforcement mechanisms for standards, for the workers' rights, provides companies —
with an unparalleled tool to ensure due diligence in the dairy supply chain. This partnership —
benefits companies by increasing resilience and mitigating supply chain risks. We believe that the
program will greatly benefit Ahold Delhaize, by allowing you to achieve your stated human rights —
goals. In years past you have responded to this invitation by claiming that Ahold Delhaize is —
already taking sufficient steps addressing supply chain abuses, providing updated standards, —
expansion of this pickup line to your supply chain workers, and partnership with the dairy industry
group to provide human resource support for farmers. But none of these measures have had an —
appreciable impact on farm workers' experiences in your supply chain. Our recent survey —
conducted with hundreds of dairy workers demonstrates the persistence of violations of your —
standards of engagement. The survey results clearly show systemic abuse and point towards the
need for those at the top of the supply chain, including Ahold Delhaize, to take greater —
responsibility by working with farm workers to join the Milk with Dignity program because fifty—
three percent (53%) of the survey workers report labour discrimination. Milk with Dignity protects
these workers from retaliation allowing them to speak up without fear. Eighty-two percent (82%) —
of current workers live in terrible housing conditions, but through the Milk with Dignity Program, —
your suppliers will receive regular housing inspections and access to new investments to repair —
and bring new housing. Eighty-seven percent (87%) of the farm workers surveyed make less than
fourteen United States dollars (USD 14) per hour, but under the program this is addressed —
directly, and wages increase. Seventeen percent (17%) have been injured on the job. Milk with —
Dignity ensures sufficient safety training and protection to keep workers safe. Fifty-three percent —
(53%) of the survey workers, labour, are not paid sick days. Sixty-one percent (61%) do not have
vacation time. So, through the Milk with Dignity program all of this is addressed, and all workers —
are protected against sexual harassment, any kinds of violence or abuse that can happen. So, —
because there is a failure of Ahold Delhaize to ensure respect for human rights in its supply —
chain, farm workers have felt the need to submit a complaint. Here it is. Through the Dutch —



national contact point regarding violations of the Organisation for Economic Co-operation and Development ("OECD")-Guidance for multinational enterprises and responsible business conduct, it is our sincere hope that Ahold Delhaize will avoid the unnecessary expense and reputational damage of a formal human rights investigation by engaging in good faith and dialogue regarding Milk with Dignity. We truly believe that Ahold Delhaize can be a human rights champion and a leader in the field. So, my question is: are you willing to engage in conversations with farm workers, taken seriously in this conversation, in future meetings? Thank you."

De voorzitter bedankt mevrouw Canedo en geeft aan dat er nog één vraag gesteld kan worden voordat de antwoorden aan bod komen. De voorzitter geeft het woord aan de heer Vreeken. De heer Vreeken geeft aan dat hij spreekt namens We Connect You, Public Affairs & Investor Relations, en geeft aan: "Waar het om gaat hier is '*quick wins*'. Waar het ook om gaat is '*be good and tell it*'. Wat niemand in de gaten heeft is: we hadden vroeger Paul Polman van Unilever, die is opgevolgd door Frans Muller van Ahold Delhaize. Waar het hier om gaat is om het verhaal goed te vertellen. Sinds negentienhonderdvijfennegentig (1995) is de heer Muller al vegetariër en dat is heel belangrijk. Dat heeft een voorbeeldfunctie. Wat beter kan is: '*Make Europe Great Again*' en ook '*Make Amerika Great Great Again*'. Wat belangrijk is: Ahold Delhaize is sterk in Europa en Amerika en heeft nu de taak om alle gekkigheid in Amerika heel voorzichtig, diplomatisch, om te vormen. Het is mooi als u vertelt wat voor klimaatdrama's u meemaakt in Californië, Florida en bijvoorbeeld ook in Duitsland en Griekenland, want u heeft er ervaring mee wat er nu in de praktijk misgaat. U doet heel erg veel. Dat laat u merken, maar het kan beter. Zo merken we dat van Lidl wordt gezegd dat ze de beste zijn in groente en fruit. Daarnaast heeft Lidl de Kipster. U kunt laten zien dat Ahold Delhaize dat veel beter doet. Wij hebben te maken met een obesitasepidemie. In Amerika is het gigantisch. In Nederland komt het er ook aan: zout, suiker, alcohol en roken. Er zijn twintigduizend (20.000) doden per jaar in Nederland door alcohol en roken. Rookwaren verkoopt u niet meer. Heineken 0.0 gaat erg goed, maar vertel het dan ook, want Ahold Delhaize is de '*witte raaf*' onder de supermarkten. Wat belangrijk verder is, is om bossen te planten wereldwijd en uw business duurzaam uit te breiden. Eén mooi voorbeeld: Costa Rica. Daar is de meeste jungle relatief gezien in de wereld. Een pot pindakaas kost daar tien euro (EUR 10,--), een pot jam tien euro (EUR 10,--) en tweehonderd (200) gram kaas kost daar tien euro (EUR 10,--). Albert Heijn kan daar heel duurzaam nieuwe vestigingen opzetten. Dat geldt ook voor Brazilië en Indonesië. Doordat jullie aanwezig zijn in de belangrijkste gebieden ter wereld, waar het echt duurzaam is. Jullie kunnen het daar verduurzamen met Ahold-bossen. We hebben te maken met de enorme cybercrime vanuit Rusland en China. Dat is ongekend. Als alles tegenzit, gaan ze alles platleggen. Het is dus belangrijk om de parkeerplaatsen van alle Albert Heijn-vestigingen met Ampera-parkeerplekken te overdekken met zonnepanelen en hele grote batterijen, zodat alles onafhankelijk door kan draaien. Dat geldt niet alleen voor Ahold Delhaize. Dat geldt voor alle grote companies hier in Nederland. Verder zijn jullie heel groot in voetbal. Jullie zijn de hoofdsponsor van het Nederlands elftal. Daar kunnen jullie veel meer mee doen, bijvoorbeeld met Humberto Tan. Die zit goed in voetbal, is geaccepteerd bij heel veel mensen en het leidt ook tot een mooie diversificatie. Verder de kassa's: u had mij beloofd dat de kassa's zouden blijven, maar ze worden er helemaal uitgehaald. Bijna nergens heb je meer een klets-kassa. Er zijn twee miljoen (2.000.000) mensen in Nederland die minder goed ter been zijn of cetera. Die kassa's zijn heel vervelend, zeker als je meer dan vijftientwintig euro (EUR 25,--) of



vijftig euro (EUR 50,--) aan boodschappen hebt. Een nadeel is hospitality. De kracht van Albert Heijn verdwijnt daar en dat is jammer, want de Albert Heijn-medewerkers waren de meest aardige medewerkers. Verder kan bol veel beter. Amazon die ragt nu Nederland binnen, net zoals Ziggo dat doet in Nederland ten opzichte van KPN. Dus daar moet een tandje bij. Verder het pensioenfonds van Ahold Delhaize. Het is belangrijk om te investeren in defensie, vijf tot tien procent (5-10%), in duurzaamheid en in Europa. Dat is heel goed voor onze economie. Wij hebben de meest welvarende consumenten, het meeste welzijn, vierhonderdvijftig miljoen (450.000.000) consumenten. U heeft er ook heel veel zitten in Amerika. Dus u kunt een brug slaan. Dat is heel mooi. We moeten u koesteren. Dat is nu belangrijk. Want het is de afdeling gekkigheid overal. Dus qua duurzaamheid, qua cybercrime, en dan ook die bossen, en investeer in de landen waar de jungle zit wereldwijd en bos aanplanten. Daar gaat het om. Dat geldt ook voor Ikea waar de heer Peter Agnefjäll goede contacten mee heeft. Want het is natuurlijk ongekend. Hij heeft een uitstekende trackrecord en dat moeten we gebruiken, want dat is belangrijk voor u, uw kinderen en eventuele kleinkinderen, want die gaan een toekomst tegemoet met die enorme klimaatverandering en obesitas. Mijn zoon werkt nu als arts op de intensive care van het Academisch Medisch Centrum en daarbij komt nu voorbij wat de impact is als je jarenlang te veel gerookt hebt, te veel gedronken hebt, obesitas hebt. Dus zoveel mogelijk suiker en zout uit alle spullen. Mensen kunnen dat gewoon zelf erbij doen. Dan heb ik security nog. De winkels kunnen veel en veel veiliger. Dat gaf ik tien (10) jaar geleden al aan, aan uw voorganger Boer, en dat valt eenvoudig kostenefficiënt te doen, maar het gebeurt niet. Kortom, ik dank u voor uw aandacht. Ga zo door maar ga het vertellen, want bijna niemand weet het. Begin met hoe het gaat met Californië en Florida, wat u daar allemaal doet en hoe goed u het met de voedselbank doet, want niemand weet het in Nederland."

De voorzitter bedankt de heer Vreeken en geeft aan dat er een vervolgvraag is van Milieudefensie Jong, dat er vragen zijn van Migrant Justice / Milk with Dignity en dat de heer Vreeken enkele suggesties, opmerkingen en vragen heeft gedeeld. De voorzitter geeft aan te beginnen met de vraag met Milieudefensie Jong.

De heer Muller bedankt mevrouw Oussoren voor de aanvullende vraag en geeft aan: "Ik hoop dat wij in ons gesprek later in deze maand wat meer dialoog en uitleg krijgen over het rapport dat u ons gestuurd heeft. Ik denk dat het goed is om elkaar daarin beter te begrijpen. Dat rapport is volgens mij gisteren uitgekomen. We hebben niet veel tijd gehad om dat goed te bestuderen, maar wij nemen dat graag ter harte. Het tweede is dat, zoals ik al zei, dat onze brutomarges voor conventionele voeding en bio voeding in vergelijkende categorieën, gelijk is aan elkaar. Het is niet zo dat we daar meer winst op zouden nemen, zoals u ons mogelijk doet geloven. Dat is niet het geval. Wij vinden het namelijk belangrijk dat klanten toegang hebben tot bio en dat ook klanten, als ze bij ons premiumklant zijn, daar nog een keer extra tien procent (10%) korting op krijgen, omdat we juist gezonde voeding en bio voeding willen bevorderen. Dan: hoe kan het zijn dat wij meer uitstoot hebben? Wij werken samen met SBTi aan de methodes van calculatie, zodat wij daar ook door SBTi de goedkeuring op krijgen. Wij zijn met SBTi in een in een goedkeuringsproces. Ik denk dat wij op zeer afzienbare tijd daarvoor ook geaccordeerd worden door SBTi. Er is nog één ding wat wij nog nader moeten begrijpen bij SBTi en dat is deforestation-free products voor het hele assortiment. Tot nu toe hebben we met name gesproken over deforestation free en critical commodities over ons eigenmerkassortiment. We

verwachten dat we daar snel uitkomsten hebben en ik denk dat we dan ook op basis van een — SBTi-standaard en rekenmethode nog veel duidelijker antwoord kunnen geven waar wij staan in — onze Scope 1 en Scope 2 targets en onze commitments voor Scope 3. Dat betekent dus ook dat we zeer hard moeten werken aan Scope 3. Wij niet alleen, maar ook met de hele keten. Dat is — exact wat we willen doen, maar wij zijn zeer open voor die dialoog om het daar nog een keer met elkaar over te hebben, want wij zijn sterk van mening dat wij onze targets gewoon moeten halen. Dan hebben we nog een vraag voor J.J. Fleeman over Milk for Dignity." —

De heer Fleeman neemt het woord en geeft het volgende aan: "First of all, Milk with Dignity and — Migrant Justice, thank you for being here and for making the trip to be here with us. First, let me — assure you that we take human rights concerns very seriously. That is why we have agreed to — meet with Migrant Justice and look forward to a constructive dialogue with you and your — feedback. Also, any time we receive a related claim to a possible human rights violation, we — thoroughly research the claim, often with assistance from third party providers as well. Today, — through those audits and those processes that we have in place, Hannaford has not uncovered — any credible information or violations of legal standards, or our standards of engagement related to workers at any farm at Hannaford's private brand supply chain. With that being said, we are — continuing our human rights survey this year. We have invited you to be a participant in that and — hope that you will do that. The last thing that I would say on that topic is: our stores are the — heartbeat of our communities and the fabric of our communities. Our associates, our customers, — our suppliers and our farmers are all clearly a part of what we care about, and I look forward to — the connection on the topic." —

De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller om te reageren op de suggesties van de heer — Vreeken. —

De heer Muller geeft het volgende aan: "It is not so easy to combine all the recommendations for our type of business. To make a combination between Costa Rica, Humberto Tan, Dutch football, automated checkouts and a better climate is not so easy, but what I agree with you is that we — have an opportunity to talk more about the things which go quite well. Without any arrogance, but just reality, we work very hard to be a good Company if it is on human rights, how we work with — our associates, how we work with our sustainability agenda, how we also by the way keep the — serviced checkouts in place, because we recognize that the senior citizens would love to have a — conversation with our checkout employees and do not want to have a digital checkout. So, a — number of these kinds of things we recognize. You had some recommendations about our good — work in Florida and California. We are mainly based on the East Coast at the moment with two — thousand (2,000) stores, but we learn from good retailers in Florida as well. We take your — recommendations and will see what we can do there for our future. Of course, things like obesity diabetes and better formulations for food products is in the core of our activities. Like you — rightfully said, obesity and diabetes are not a so-called '*US-topics*'. These are European topic as — hard as they are US-topics. But if you see what Albert Heijn did in the last years, reformulating — their private brand products, salt out, sugar out, fats out, I think that is what we like to do. '*De — Schijf van Vijf*', our Nutri-Score score. So, I think we are very much into this. One nice testimony — of that we do quite a lot of things in the proper way, and also certified by other institutions, is also the B-Corp certification of Albert Heijn and the B-Corp certification of bol. Those are things where a lot of people around us see that we do the right thing, but indeed we have an opportunity to talk

more about it and I have written down that recommendation." _____

De voorzitter bedankt de heer Muller en gaat verder met nog een paar vragen. De voorzitter geeft het woord aan de heer Gootjes. _____

De heer Gootjes spreekt namens De Nieuwe Beurskoers en geeft het volgende aan: " Wij zijn — een vereniging van kerken en kerkelijke instellingen die zich bezighouden met de economie en — die willen ook meer van Gods liefde zien in de economie. Het is heel fijn om een aantal collega- — verenigingen te hebben. De VBDO die vroeg ook al wat aandacht en ook Domini achter mij, dat is ook wat wij dan noemen een '*faith-based investor*'. Dus ik voel mij gesterkt dat wij niet de enige — zijn. Onderdeel van een liefdevolle economie is aandacht voor mensen en hoe er omgegaan — wordt met mensen en de intrinsieke waarde en de waardigheid van ieder mens. De VBDO vroeg naar arbeidsmigranten en Domini vroeg ook naar arbeidsmigranten in Amerika. Ik zou ook — aandacht willen vragen voor arbeidsmigranten in distributiecentra hier in Nederland. Waarom doe ik dat? Omdat een aantal van onze leden van De Nieuwe Beurskoers, kerken en kerkelijke — instellingen elke dag zorg hebben voor arbeidsmigranten die helaas door toedoen van bedrijven — en uitzendbureaus niet heel erg goed behandeld worden. Dus vandaar dat ik ook vanuit hen de — vraag wil stellen: zou u iets meer kunnen vertellen over hoe Ahold Delhaize omgaat met — arbeidsmigranten in distributiecentra in Nederland? Vorige week is er nog aandacht geweest bij — Lubach voor arbeidsmigranten in Nederland. De arbeidsinspectie heeft heel veel rapporten — daarover geschreven. U heeft er al wat over verteld in uw publieke rapportages, maar kunt u hier ook in deze zaal daar iets meer over vertellen? Specifiek over de klachten die u ontvangt. U — ontvangt namelijk ongeveer vijfduizend (5.000) klachten per jaar als onderdeel van uw '*access to remedy*'-mechanisme, uw klachtenmechanisme. Zou u kunnen vertellen hoeveel van die klachten afkomstig zijn van arbeidsmigranten in distributiecentra in Nederland? Dank u wel voor uw — aandacht en ik hoop dat wij een goede dialoog hierover zouden kunnen voeren." _____

De voorzitter bedankt de heer Gootjes en geeft aan dat er nog een paar vragen gesteld kunnen — worden. De voorzitter geeft de heer Spanjer het woord. _____

De heer Spanjer geeft het volgende aan: "Op veertien november tweeduizendvierentwintig (2024) is er een cyberaanval op Ahold Delhaize geweest. Wanneer heeft de accountant dat te horen — gekregen en welke cyberexpert heeft hij ingeschakeld in Amerika om die cyberaanval te — detecteren en te kijken wat er aan de hand is en wat er kwijt is? Dat heb ik in zijn rapport niet — gevonden. Verder heeft hij vorig jaar vermeld dat KPMG een boete heeft gekregen van twintig — miljoen euro (EUR 20.000.000,—), maar ik wist al dat ze die boete zouden krijgen. Het — zelfreinigend mechanisme mis ik in het verhaal van de accountant. Wie is de opdrachtgerichte — kwaliteitsbeoordeling? Waarom krijg ik dat niet te horen? Volgens de Nederlandse — Beroepsorganisatie van Accountants moet dat vermeld worden. Daarnaast hoort ook vermeld te — worden op welke tijdstippen er welke aftekenpunten zijn geweest door de opdrachtgerichte — kwaliteitsbeoordeling, en welke opmerkingen de opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling heeft — gemaakt. Wat waren de puntjes waar de accountant verder op moest letten en dergelijke? — Volgens de opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling-handleiding, artikel éénduizend — éénhonderdnegenenveertig (1.149) moet dat worden uitgelegd, maar dat wordt niet uitgelegd. — Dat vind ik jammer. Dan de CSRD. De CSRD is nieuw dit jaar. Hoe heeft de accountant de — informatie die hij van mevrouw Poots-Bijl gekregen heeft ervaren? Betreffende die informatie: hoe zijn die vijf (5) punten die zijn aangeleverd gecontroleerd? Hoe was het in België?" _____



De voorzitter bedankt de heer Spanjer en geeft het woord aan mevrouw Kamphuis. —
Mevrouw Kamphuis bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "I represent MN and —
pension funds PME and Pensioenfonds Metaal en Techniek and I am also speaking on behalf of
PGGM, Robeco, VGZ, Pensioenfonds Rail & Openbaar Vervoer, Christian Brothers Investment —
Services, NN Group, EOS at Federated Hermes and Achmea Investment Management. On behalf
of this group, I would like to thank your team for the conversations we have had regarding the —
nature project this year. A key outcome of the Nature Project was that there is actually a material
financial dependency of Ahold Delhaize's supply chains on clean freshwater and healthy soils. —
Yet in your annual report, we see that you have not formulated yet a clear approach to reduce —
pollution and improve water and soil quality in your supply chain. We as investors we want to —
stress the important role that regenerative or other sustainable agricultural practices have in the —
food transition as it is one of the key opportunities to address CO₂-reduction, halt biodiversity loss
and support human health. We urgently need to change the way we farm and as a major global —
retailer, Ahold Delhaize can take a leading role in this. We are investors with a long-term horizon,
and we would like to support Ahold Delhaize in this transition. So, this year, we would like to —
contribute our thoughts on how Ahold Delhaize can define its regenerative agriculture strategy to
align with the global biodiversity target seven (7) and address risks associated with the use of —
pesticides and fertilizers. I would like to conclude with a question. What concrete steps will Ahold
Delhaize take in this year and the coming years on the topic of regenerative agriculture, and how
will Ahold Delhaize ensure that positive impacts can be measured and disclosed? Thank you very
much." —

De voorzitter geeft aan dat nu de gestelde vragen beantwoord zullen worden. —
De heer Muller geeft aan dat de vragen over arbeidsimmigranten in de Nederlandse markt door —
de heer Sarrailh beantwoord zullen worden, dat de vragen over arbeidsimmigranten in de —
Verenigde Staten door de heer Fleeman beantwoord zullen worden en dat hij zelf de rest van de
vragen zal beantwoorden. —

De heer Sarrailh bedankt de heer Gootjes voor zijn vraag en geeft het volgende aan: "Indeed, it is
a very important topic. We do believe overall in Ahold Delhaize and also specifically in Albert —
Heijn that it is very important that all employees, temporary or permanent, are treated with equal —
respect regardless of work origin or otherwise. Over the past five (5) years, the labour —
inspectorate has not found any violation in the Dutch distribution centres. We pay all the —
necessary attention to this. For example, in discussion with our teams in various different —
warehouses but also with agencies. Of course, if we would receive any complaints directly in —
Albert Heijn for example, we would definitely pay the highest attention to it. Thank you." —

De heer Fleeman geeft vervolgens aan: "Maybe just to build on a few points that I made earlier. —
In the United States, we are continuing to strive to engage with programs and initiatives that, as —
we talked about, objectively, and collaboratory and more importantly transparently, focus on —
advancing human rights objectives across the total United States business. I will use the —
Hannaford example as one of those. We have set up a process where we evaluate each of the —
reports that come in. We have third parties that partner with our teams and we make sure that —
each of those areas of concern or complaints are properly evaluated. It is important to us that we
have a disciplined process in place that we follow through with on a daily basis and that we have
bilingual associates that are allowing our associates to connect in different languages and —



obviously any way that they would choose to work with us and are confident in the processes that we have."

De voorzitter bedankt de heer Sarrailh en de heer Fleeman en geeft het woord aan de heer Van Leeuwen.

De heer Van Leeuwen geeft het volgende aan: "De eerste vraag heeft betrekking tot het cyberincident. Bij iedere grote onderneming, ook bij Ahold Delhaize, komen cyberincidenten regelmatig voor, maar in november van het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) is er inderdaad een cyberincident van een iets andere orde geweest. Ahold Delhaize heeft daar ook een persbericht over uitgebracht wat u waarschijnlijk heeft gelezen. In de open relatie die wij als externe accountant met Ahold Delhaize hebben is dat ook onverwijld door Jolanda Poots-Bijl, de CFO, aan mij gemeld en heb ik er ook contact met de voorzitter van de AFRC over gehad. Als zoiets gebeurt, is het eerst aan de organisatie en aan het management om maatregelen te nemen. Management heeft een onderzoek gestart naar wat er is gebeurd, adviseurs erbij ingehuurd, stappen ondernomen om de assets veilig te stellen, te zorgen dat er geen grote schade ontstaat en te zorgen dat er geen operationele disruptie plaatsvindt. Daar hebben wij kennis van genomen. Wij hebben zelf ook specialisten ingeschakeld om te beoordelen of wat management heeft gedaan adequaat is om te voorkomen dat er fouten in de financiële verslaggeving kunnen ontstaan en daar hebben we uitgebreid met elkaar over gesproken. Dat was allemaal voor het aftekenen van de jaarrekening afgerond en ik heb het in mijn presentatie net genoemd: cyberrisico's, cyberincidenten, zijn een onderdeel van ons werk en daar hebben we goed naar gekeken.

Uw tweede opmerking had niet zozeer betrekking op Ahold Delhaize, maar op KPMG. Toch wil ik uw vragen ook hier beantwoorden. Toen ik hier vorig jaar stond kwam op hetzelfde moment de Public Company Accounting Oversight Board ("PCAOB") met een boete richting KPMG wegens ongewenste praktijken als het gaat over examens. Ik heb toen ook al aangegeven dat het is voorgekomen, dat het niet had mogen gebeuren en zal ook nooit meer gebeuren als het aan ons ligt. We hebben sinds die tijd heel veel werk verricht als KPMG om onze processen en systemen aan te passen. We hebben root-cause analysis gedaan. We staan onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten ("AFM") om te kijken of we daar ook voldoende aan hebben gedaan. Ik kan u verzekeren dat wij daar heel serieus mee omgaan en grote stappen hebben gezet. Ik kom nu aan uw vraag over de opdrachtgerichte kwaliteitsbewaking. U heeft dat vorig jaar ook gevraagd. De opdrachtgerichte kwaliteitsbewaking wordt gedaan door een senior partner van KPMG. Dat is een wettelijke rol, vastgelegd in ons kwaliteitsstelsel en dat is één van de teamleden. Ik wil nog even zeggen: ik heb heel veel belangrijke collega's, partners, medewerkers in mijn team die allemaal een goede rol vervullen. Ook de opdrachtgerichte kwaliteitsbewaker vervult een belangrijke rol. Hij vervult die rol bij ons intern. Hij kijkt over mijn schouder mee bij de planning van de opdracht, bij de uitvoering van de opdracht, bij het concluderen van de opdracht. U mag na de vergadering nog een keer uitleggen waarom u die naam per se wilt weten, maar die wil ik best noemen. Dat is Kees Bakker, een ervaren senior partner, die u ook waarschijnlijk bij andere beursfondsen ziet of nog gaat zien. Maar ik wil nogmaals even benadrukken, ik vertegenwoordig KPMG. Mijn naam staat onder de jaarrekening. Ik ben eindverantwoordelijk."

De heer Spanjer geeft het volgende aan: "Die boete van twintig miljoen euro (EUR 20.000.000,--) is gegeven omdat examenfraude is gepleegd. Jullie doen niet aan zelfreinigend vermogen. Kijk

naar collega-accountant doctor Wendy de Groot. Zij is erop gepromoveerd dat een accountant — niet enkel vooruit moet kijken, maar ook moet kijken wat er fout is gegaan. Ik vind het jammer dat u niet van die boete geleerd heeft."

De heer Van Leeuwen vervolgt: "Dan het derde punt, CSRD. Ik heb u verteld dat wij een — verklaring hebben afgegeven bij de sustainability-statements. Vanmiddag is een aantal keren al — ter sprake gekomen de stappen die Ahold Delhaize heeft gezet op het gebied van verslaggeving over ESG. Ahold Delhaize heeft een aantal jaren geleden al heel duidelijk de sustainability- — strategie bepaald. Er is een '*double materiality assessment*' gedaan: in welke mate beïnvloedt het klimaat en de omgeving Ahold Delhaize en in welke mate beïnvloedt Ahold Delhaize de — omgeving? Daar komen risico's uit, maar daar komen ook kansen uit. Daarvoor zijn doelstellingen gedefinieerd door het management van Ahold Delhaize. Er zijn processen voor ingericht om daar informatie over te krijgen. Er is een reporting manual gemaakt, wat echt heel erg goed is kan ik — hier bevestigen. Er is heel veel werk verricht om de datakwaliteit de afgelopen jaren in de — organisatie te verhogen. Rapporteren in een jaarrekening is conform International Financial — Reporting Standards ("IFRS") zoals u weet. Dat is een volwassen stelsel. Daar weet iedereen van welke informatie je daarvoor nodig hebt om dat goed te doen. Over *Environmental, Social and — Governance* ("ESG") rapporteren is bijzonder ingewikkeld en ingewikkelder dan menig mens — denkt. Er is heel veel werk door Ahold Delhaize verricht en ik vind dat ze hele grote stappen — hebben gezet. De rapportage die u dit jaar ook heeft kunnen lezen geeft heel veel informatie over de strategie maar ook over de mate waarin Ahold Delhaize al in staat is geweest om die strategie te realiseren."

De voorzitter bedankt de heer Van Leeuwen en geeft het woord aan de heer Muller. —

De heer Muller geeft het volgende aan: "It was a broad question on biodiversity and nature which are super important together with climate. Those are important for us, and we can also have a — positive influence on those. In our annual report, you might have seen a TNFD-matrix on page — three hundred and seventy-seven (377). We already tried to start working on these kinds of — elements in nature. We started a nature project in the year two thousand and twenty-four (2024). We do a lot of work on sustainability in general and we talk about critical commodities or CO₂ or — soil or deforestation. I mentioned earlier a little bit what we try to do there to get to a one hundred percent (100%) on deforestation commodities. Also on nature we started our project. That means also that we align ourselves and look at the TNFD references. You explicitly mentioned water and I think it is very justified to call that out. We have more work to do in that regard and I think in a — number of areas, and I mentioned regenerative agriculture, we have a lot of initiatives here in the Dutch market where we work with a Beter voor Natuur & Boer programma which is not only — looking at organic food but is also looking at regenerative agriculture, which goes much broader — than only organic as we know. It is also talking about pesticides. It is also talking about soil and — quality and these kinds of things. But water is an element we have to do more work on. So that is on our shoulders to see what we can do. We are committed to go further in TNFD and to use — those elements and we expect that we have a regenerative agriculture strategy with our vendors and our suppliers by the years two thousand and twenty-six (2026) and two thousand and twenty-seven (2027). So, we are going to work on that very complex topic. What we sometimes forget is, although this is super important, what we sometimes forget is: if this is happening and you do not immediately find financing and funding for these kinds of initiatives, then it might get more —

expensive for customers. We also have to do quite some adoption with customers to see what — they can do to bring their contribution. So, very relevant topic for us. We work on that. More work to be done. Page three hundred and seventy-seven (377) shows you what we already try to do, — and we come back to happily next year."

De voorzitter geeft aan dat er ruimte is voor vragen en geeft het woord aan de heer Kartal. —

De heer Kartal geeft aan: "The reason why I put two hands up is because I have a colleague here with me. I am from the distribution centres. He is from the supermarkets. If you allow us, we — would like to go after each other. Is that okay?"

De voorzitter nodigt de heer Kartal uit om door te gaan. —

De heer Kartal vervolgt: "Ik spreek u vandaag toe, niet alleen als aandeelhouder van Ahold — Delhaize maar ook als iemand die werkt in één van uw distributiecentra. Ik kom niet met mooie — praatjes of dure titels. Ik kom met ervaring, met eelt op mijn handen, vermoeide voeten en de — kennis van wat het betekent om deze onderneming van binnenuit draaiende te houden. U zegt — dat dit bedrijf staat voor mens en planeet, maar over welke mensen hebben we het dan? Want de mensen met wie ik werk, degenen die uw producten verplaatsen, uw winst mogelijk maken en uw bedrijf dragen wachten nog steeds op iets basaal: eerlijke behandeling, een fatsoenlijke cao en — respect. Want na vier (4) onderhandelingsrondes staan we nog steeds met lege handen. U kunt — niet praten over duurzaamheid terwijl u de mensen uitput van wie u afhankelijk bent. De — tegenstelling is duidelijk. Als dit bedrijf gelooft in rechtvaardigheid en mensen is de oplossing — simpel. Als Albert Heijn zijn aandeelhouders ruim kan belonen, is er ook voldoende geld voor een loonsverhoging. Sluit een eerlijke overeenkomst. Kom de waarde na die u zo graag uitdraagt, — want er komt een dag dat woorden niet meer genoeg zijn, dat werknemers spreken met hun — voeten, hun stem, hun eenheid en dan zullen ze gehoord worden. Dank u."

Een andere aandeelhouder, die zijn naam niet aangeeft, neemt het woord. —

De aandeelhouder geeft het volgende aan: "Dat was dus mijn collega Berkan die werkzaam is in het distributiecentrum en ik ben zelf werkzaam in Albert Heijn Achter 't Veer in Geldermalsen als vakkenvuller. Ik heb drie jaar ervaring en ik werk daar met heel veel plezier. Ik kom hier toch om — een schrijnende situatie aan de kaak te stellen en ik vind dat het niet onbesproken moet gaan. — Het is natuurlijk een internationaal bedrijf. Dus ik zal nog heel even kort beginnen met uitleggen — waarvoor ik hier sta. Ik sta hier voor het jeugdloon en omdat er ook wat collega's uit bijvoorbeeld de Verenigde Staten zal ik het heel kort even uitleggen. Het is bij ons in Nederland zo, het is een unicum in Europa, dat je vanaf achttien (18) jaar nog geen volwassen loon verdient. Wij werken — met loonstaffels tot aan eenentwintig (21) jaar. Dus als achttienjarige verdien je zeven euro (EUR 7,--) per uur en daaronder wordt het steeds minder en iemand van negentien (19) verdient dan — weer iets meer, maar als je tweeëntwintig (22) bent verdien je pas echt een volwaardig volwassen loon. Dit leidt tot schrijnende situaties, ook bij mij in de winkel. Bijvoorbeeld ik heb al drie (3) jaar werkervaring, ben achttien (18) jaar, maar laatst is bij ons een collega in dienst gekomen van — eenentwintig (21) plus en die had dus nog nul (0) dagen ervaring maar die verdiende meer als — het dubbele van wat ik verdiende. Als je achttien (18) bent mag je stemmen, je mag trouwen, je — mag een huis kopen, maar bij Ahold Delhaize verdien je dus nog geen volwassen loon helaas. — Daarom heb ik twee concrete vragen voor u. Ahold Delhaize die zegt te zijn voor 'equal pay'. Hoe staat dat in verhouding tot het jeugdloon en welke stappen kunnen genomen worden om dat te — verbeteren? Mijn tweede vraag is: waarom kiest Ahold Delhaize ervoor om de onderbetaling van



haar jongere medewerkers die financieel kwetsbaar zijn, om daar hun bedrijfsstrategie op te baseren, want dat is wat het is. Dank u wel."

De voorzitter bedankt de aandeelhouder en geeft aan dat er ruimte is voor meer vragen voordat deze beantwoord worden, en geeft het woord aan mevrouw Reit.

Mevrouw Reit geeft het volgende aan: "I am from Germany. I have a question, and I want to start with something that is written on your website, and it says '*Ahold Delhaize acknowledges animal consciousness, understanding they feel pain and experience emotions. Ahold Delhaize and its brands support the welfare for animals and Ahold Delhaize is aiming to ensure the highest level of welfare throughout an animal's life*'. Mr Muller and Mr Agnefjäll, only a few things damage the value and the reputation of a company as much as broken promises. There has been wide-spread media. There have been protests and it is not possible to have a proper shareholders meeting. This is a clear sign of mismanagement and could have and should have been cleared a long time ago. The question is to you what you are specifically planning to restore the faith of your customers and your shareholders in the brand Ahold Delhaize. Thank you."

De voorzitter stelt voor om door te gaan naar de beantwoording van de twee sets vragen betreffende beloning. De voorzitter vraagt wie deze vragen zal behandelen.

De heer Muller geeft aan dat de heer Sarrailh deze twee vragen in één keer zal beantwoorden.

De heer Sarrailh bedankt de aandeelhouders voor hun vragen en geeft het volgende aan: "I know very well, also by myself, what it is to work in a store. That is where I started my career. So, a big thank you for that. We know very well how much we depend on the hard work in stores and in warehouses. Concerning what we are doing and what is ongoing in terms of negotiations with logistics, we are having good discussions, and we have good discussions with unions about the CAO, and we expect that in the coming days, hopefully, we can reach a CAO in a constructive consultation."

Concerning the youth wage, the statutory minimum of the youth wage is set to a high level and for young people is expected to decrease, because the wage costs for some employers will become too high to provide certain work. This is feedback we get as well from the Central Planning Bureau. The youth wage makes it possible to get valuable experience at an early age. This youth age salary or income can also be justified, because we also have higher costs related to guidance and communication, but also for higher flexibility with exams and training at the expense of Albert Heijn. This is what we can count on, and this is what is the reason why there is this difference in youth wage, also in our operation in the Netherlands. Thank you."

De heer Muller geeft aan: "Für die Dame aus Deutschland, vielen Dank für ihre Frage. Es freut mich sehr, dass sie die Reise angenommen haben zu uns zu kommen. A question on animal welfare. We take animal welfare super seriously, and not only as a Company and as leaders of this Company, but also with our vendors and suppliers. In all the contracts we have, we have clear agreements with our suppliers on animal welfare, with certification bodies which are also using those standards to check how they commit to this and how they comply to this. If you look at our annual report, and if you look at page one hundred and thirty-one (131) of our annual report, we talk about animal welfare. At the moment, we try to make the transition, and you are most likely very much aware of that professional language and professional background and subject. We try to make the transition from the five (5) freedoms to the five (5) domains. That is what we at the moment do and the five domains are consisting of nutrition, physical environment,



health, behavioral interactions and mental state. There we talk about animal welfare. We realize – that in this industry, despite our certifications and our relationship with our suppliers, that there — are still quite some things to do, and we are very committed to do so. So, at the moment we make the transition to the five domains. Together with our suppliers in general and for all types of — animal welfare, we try to make that agreement with our suppliers that they commit and also — commit to these new standards. We also have recognized certification bodies to deal with — deviations from that, and then we also take action. With a company in our size, in our number of – suppliers, the number of countries in the brand we operate, we must be humble at the same time, because not everything is always going well, but we have a very firm commitment that this is — getting better. So that is the reasoning and, also coming back to your question, this would also be our initiative which we try to practice for a long time already to have the confidence of our — customers in the things we do, and not only the confidence of our customers, but also the — confidence of our associates who find it very important that they work for a good company, also – taking animal welfare super serious." —

De voorzitter geeft aan dat agendapunt 2 zojuist behandeld is en dat er nog zeven (7) zijn. — De voorzitter vervolgt: "Agenda item 3. The remuneration report, for which an advisory vote is — requested, and if the votes cast advise positively on this item, we thank you very much for your — support. If the votes cast advise negatively, we will take that advice very seriously. For that — purpose, I would like to invite Pauline van der Meer Mohr, the Chair of the Remuneration — Committee to present the remuneration report." —

Mevrouw Van der Meer Mohr bedankt de voorzitter en vervolgt: "The role of our committee is to — ensure that the Company has the appropriate reward policy for our executives and our senior — executives, and that the policy is applied fairly and based on approved performance criteria. — Throughout the year, the Remuneration Committee continuously monitored internal and external – developments and through a careful and rigorous process we strive to make appropriate — decisions related to the remuneration of the Management Board of Ahold Delhaize. Since our — remuneration report already provides extensive context for the remuneration determinations for — the Management Board in the year two thousand and twenty-four (2024), rather than repeating — our report here which would take too long, I would like to focus today on two (2) key topics. These are, firstly, the increases of individual base salaries of the Management Board members in the — year two thousand and twenty-four (2024), and, secondly, the outcome and ex-post disclosure of the two thousand and twenty-four (2024) incentive awards. —

So first, our view on the increases of individual base salaries. The Remuneration Committee — recognizes the sensitivity of executive pay in society in general, of course. We believe that — adjusting compensation from time to time is necessary for the Company to remain competitive for top executives. We therefore always consider internal and external compensation developments. We look at individual and Company performance, and of course we look at the remuneration of — similar positions at companies in our labour market peer group before we recommend salary — adjustments for members of the Management Board. After careful review, the following increases have been awarded to the individual Management Board members. As you can see, the CEO — Frans Muller four percent (4%), the CFO Jolanda Poots-Bijl five percent (5%) and CEO Ahold — Delhaize USA, J.J. Fleeman, five percent (5%). The base salary for J.J. Fleeman was increased – to nine hundred thousand United States dollars (USD 900.000) per the first day of October as —



approved by the Annual General Meeting in the previous year in the year two thousand and — twenty-three (2023). All these increases are in line with our Company's remuneration policy and — projections in our major markets. —

The second point I would like to highlight is our determinations with respect to the two thousand — and twenty-four (2024) incentives. Overall, Ahold Delhaize and its brands delivered strong results as you have heard today. I would like to bring one specific target to your attention. Based on — feedback from various stakeholders, the Supervisory Board held substantive deliberations on how to include Scope 3 targets as part of the executive remuneration. As a result, Scope 3 has been — incorporated as a qualitative measurement in its short-term incentive plan. It was very — encouraging to see that the progress made by Ahold Delhaize and its companies on all the — initiatives related to Scope 3. All brands submitted robust and tailored Scope 3 plans, engaging — with over eighty-five percent (85%) of their suppliers and aligning their approaches with local — brand positioning and customer expectations. The quality and depth of these plans provide good insights and a high level of confidence that we are on the right path forward to achieving our two — thousand and thirty (2030) targets, laying the groundwork for sustainable long-term value — creation. We are very pleased and thankful for the efforts and results of Frans Muller and his — team. This concludes my explanatory remarks. I hand back to the Chair, with thanks for your — continued interest and support for Ahold Delhaize." —

De voorzitter bedankt mevrouw Van der Meer Mohr en geeft het woord aan de heer Van Esch. — De heer Van Esch geeft het volgende aan: "Thank you very much for your presentation. I have a question about the sales growth targets for the annual bonus. So, for the two thousand and — twenty-four (2024) short-term incentive program the threshold performance was minus three point two (-3.2). The target performance was one point two (1.2). The maximum performance was three point eight (3.8), with the actual performance landing on one point two percent (1.2%). Can you — explain to us why negative sales growth would still lead to eligibility for pay-out? My second — question is: the new strategy has provided a set of financial targets including a four percent (4%) net sales annual growth rate. Would meeting these strategic targets logically align with at target — levels for the remuneration policy? A final question for the long-term incentive program: can you — explain how you set the performance ranges determined for return on capital and earnings per — share? Thank you very much." —

De voorzitter bedankt de heer Van Esch voor zijn vraag en geeft het woord aan een — aandeelhouder, welke enkel een voornaam noemt. —

De aandeelhouder geeft het volgende aan: "Hallo, ik ben Evelien, ik ben leraar wiskunde. In een — lang grijs verleden was ik marketeer en heb ik meer dan éénhonderdvijftig (150) projecten bij — bedrijven van Ahold Delhaize gedaan via fabrikanten. Jullie hebben het de hele tijd over groei. — Die groei realiseren jullie dan door meer mensen vaker meer producten te laten kopen tegen een hoger bedrag. Maar tegelijkertijd moeten jullie de CO₂-uitstoot met vijftig procent (50%) reduceren en dat kan ik in mijn hoofd niet rond rekenen als leraar wiskunde. Dus ik heb de vraag: hoe — rekenen jullie dat rond? Daarnaast heb ik zojuist gehoord dat het maar zeshonderdnegentig — miljoen euro (EUR 690.000.000,--) per jaar kost om die doelen wel te halen en dat is maar — zesentwintig procent (26%) van jullie nettowinst en daarnaast is het ook nog eens net ietsje — minder dan de zevenhonderd miljoen euro (EUR 700.000.000,--) marketingbudget die jullie per — jaar uitgeven. Dus de vraag is: als jullie dit allemaal weten, dan is het toch niet dat jullie hard —



moeten werken om dit te doen? Dan is het een keuze om het te doen. Dat is mijn vraag. Dank u – wel." _____

De voorzitter bedankt de aandeelhouder en geeft aan dat deze vraag geen verband hield met het remuneratierapport. De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Koster. _____

De heer Koster geeft aan: "Ahold Delhaize wist het targetniveau voor de onderliggende marge te halen. Die vier procent (4%). Wat opvalt is dat de bandbreedte wel erg scheef is. Bij slechts drie – komma twee procent (3,2%) onderliggende marge wordt niet uitgekeerd, terwijl bij vier komma – twee procent (4,2%) onderliggende marge al éénhonderdvijftig procent (150%) wordt uitgekeerd. Waarom? Mag dat niet wat ambitieuzer gezien het feit dat Ahold Delhaize al lange tijd boven de – vier procent (4%) operationele marge zit? Dank u wel." _____

De voorzitter bedankt de heer Koster en geeft het woord aan mevrouw Van der Meer Mohr. _____

Mevrouw Van der Meer Mohr bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "First of all, let me look at Mr Van Esch's question. Thanks for joining us and thank you for the question. Regarding – the first part of your question on negative sales growth and why would this lead to eligibility for full pay-out under the two thousand and twenty-four (2024) short-term incentive program. When we – define the performance targets on sales growth for the year two thousand and twenty-four (2024), we do that at the end of the year two thousand and twenty-three (2023) for obvious reasons, and we also look at what are the several elements in Europe and the United States that could – potentially result in a negative impact and headwinds to the sales growth. We look at elements – that have been disclosed already, which are like the ban on tobacco sales in the supermarkets in the Netherlands or the transformation plans on Delhaize Belgium, or we look at the sales of – FreshDirect. All of those are events that, we can already predict, will impact our sales growth. – Then of course there are macroeconomic factors as well which are unpredictable. Let me stick to the first three (3), because these are known and disclosed at the time. We have considered those in the target setting on sales growth and that is why a negative sales growth, so a decline in – sales, could still lead to eligibility in pay-out on the sales growth performance measure. We – actually also have a circuit breaker. This is becoming a little technical perhaps, but for those who are interested in that, we also have a circuit breaker to make sure that when the performance on underlying operating margin is actually below the threshold, so below this three point two (3.2), – the total bonus pay-out will then fall to zero. So, let us say a sudden death mechanism. So, that is why even though the threshold performance was minus three point two (-3.2) it was still eligible – for pay out. As to your second part of the question, which is really forward-looking, I hope you will appreciate that the targets for the upcoming years will be disclosed ex post in our upcoming – annual reports. I cannot tell you today how that plays out technically. The second question is – included in my answer to the first question. We believe that these bandwidths are challenging and if I look at what the Management Board and the teams have delivered, we think we are confident that they were challenging. So, the bandwidth and metrics and measuring yardsticks are always a subject of a lot of deliberations every year and we believe that management has shown excellent performance and that does not mean that the bandwidth of pay-out ranges are not challenging – enough. It just means that management has performed excellently, and we should thank them for that." _____

De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller. _____



De heer Muller bedankt de aandeelhouder voor haar vraag en geeft aan: "The answer to your — question is that we as a Company would like to grow indeed, but at the same time, we also would like to be SBTi-compliant. I mentioned this earlier, SBTi is aligning with the one and a half (1,5) — degrees in the Paris Agreement. We are now up with SBTi for our Scope 3 approvals and as I — mentioned before, we expect those approvals at any time. We can expect this in a short notice. It has been very busy with SBTi and we also gave them extra data on how we are going to make — happen that, and we grow and that we still are compliant with the one and a half (1,5) degrees. — This is our task. That means that we also have to work towards this, and we will report on both — the FLAG and non-FLAG targets to see how we can be compliant with those SBTi-guidelines. — This is the way we work, and we think that and growing and still being SBTi one and a half (1,5) — degrees compliant is possible. As we also said before, this can only be done in connection with — the total chain, all our partners upstream, and that is exactly what we do, what I mentioned — already, to make sure that also our partners, for seventy percent (70%) of our footprint, are — indeed already committed to the SBTi-targets as well. I mentioned already a few nice examples in the United States, but this is also happening in Europe."

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft het woord aan de heer Lambeck.

De heer Lambeck stated: "My name is Will Lambeck and I am a proxy for United Church Funds. — My question is very briefly to follow up on a conversation from the previous agenda item — regarding human rights abuses and lack of due diligence in the dairy supply chain of Hannaford — supermarket. I want to thank you, Mr Fleeman, for your response. However, we are concerned — that Hannaford and Ahold Delhaize are not recognizing the critical human rights violations in the — supply chain as you have been made aware of multiple cases of violence against workers by — supervisors and employers and preventable accidents leading to amputation. In December two — thousand and twenty-two (2022), workers on one of the farms supplying Hannaford brand milk — lodged a complaint to the Company's speak-up line about intolerable living conditions. Ten (10) — immigrants were sharing a rundown, rodent-infested house with four bedrooms, one bathroom — and insufficient heat. After that complaint, it took two months to respond before the complaint was dismissed and according to one of the farm workers quote '*Hannaford never came to inspect the house; they just spoke with the boss; when she found out that somebody had called the speak-up line she became furious, shouting at us and demanding to know who had complained; in all the — years I have worked here, I have never seen her so angry; if she had had a gun, I think she would have shot us; since then, things have only become more strict on the farm.*' So again, I want to — thank you. We have received the recent invitation for a meeting. We are very much looking — forward to that meeting. My question is: given the dismissal of farm worker concerns today, can — we be assured that this recent offer is the beginning of a good faith partnership towards Milk with Dignity? Thank you."

De voorzitter vraagt de heer Fleeman om hier kort op te antwoorden, alvorens overgegaan wordt naar agenda item 4, aangezien er geen vragen meer zijn over het remuneratierapport.

De heer Fleeman bedankt de heer Lambeck voor zijn vraag en geeft aan: "Let me assure you that we take those types of complaints very seriously and of course our reach out to you is very — genuine and I invite that. I would just make a couple of comments on the points that you have — raised. In response to the complaints reported through the Hannaford speak-up line, which is — staffed by an independent third party, Hannaford required all private brand suppliers to —"



investigate each complaint through farm visits. As we have looked at that, the concerns and issues facing agricultural workers in the dairy supply chain are, as you know, systemic. They are complex and require a lot of partnership. We have done a number of audits. We conducted six (6) to seven (7) audits between the year two thousand and twenty-three (2023) and the year two thousand and twenty-four (2024). We have another five (5) planned for the year two thousand and twenty-five (2025) and we look forward to the continued dialogue."

De voorzitter geeft aan verder te gaan naar agendapunt 4 betreffende het voorstel tot decharge van de leden van de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen in functie in het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) voor alle aansprakelijkheid met betrekking tot de uitoefening van hun taak gedurende het boekjaar tweeduizendvierentwintig (2024). De voorzitter vraagt of er vragen zijn over dit agendapunt en geeft het woord aan een aandeelhouder.

Een aandeelhouder, wiens naam niet werd genoemd, neemt het woord en geeft het volgende aan: "Thank you. I am sorry, because my question is not related to this agenda point. Will we have an opportunity to ask a question later? Because otherwise I would like to ask my question now."

De voorzitter geeft aan dat de aandeelhouder de vraag nu kan stellen en vraagt de aandeelhouder om de vraag kort te houden.

De aandeelhouder bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "I will be brief. My question is about methane emissions. As you may know, methane is a very potent greenhouse gas. It is over eighty (80) times more potent than CO₂ on a twenty (20) year basis and as such it is often considered a super heater, and climate scientists agree that a rapid reduction of manmade methane emissions is crucial in fighting climate change and it is also the most cost-effective way of doing so. The single largest source of manmade methane emissions is livestock. As a global food retailer, Ahold Delhaize is in a powerful position to help reduce methane emissions, both up the supply from your meat and dairy products, but also down to consumers. So my question is: Ahold Delhaize seems to have a little bit of a methane blind spot since you do not disclose specifically your methane emissions and you do not seem to have a specific reduction strategy, even though a Profundo report estimates that Ahold Delhaize's emissions from meat and dairy are larger than the entire country of Sweden or Denmark with half of those coming from the United States branch of the Company. To Ahold Delhaize's credit, it has a NetZero target and a Scope 3 reduction target which was mentioned also before with a thirty percent (30%) reduction target for so-called FLAG emissions where most of these meat and dairy methane emissions of course sit. My question is: as was mentioned also before by a number of others, the FLAG emissions according to the two thousand and twenty-four (2024) annual report have gone up by nine percent (9%) instead of down. So, I would encourage Ahold Delhaize to take a specific focus on methane emissions to correct course and to sort of take the proverbial bull by the horns and prioritize the reduction of methane emissions. So, my questions, I have three (3) questions. Will Ahold Delhaize commit to disclosing its methane emissions? Will it commit to a reduction strategy to cut their methane emissions with thirty percent (30%) in line with the climate science and the global meeting pledge by the year two thousand and thirty (2030) across all its markets? You referred to your plant-based ambitions in the European Union which is a powerful way of reducing methane emissions. Are you planning to extend those to your United States brands as well and, if



not, how do you plan to reduce the methane emissions from your United States branch? Thank —
you very much." —

De voorzitter bedankt de aandeelhouder voor de gestelde vraag en stelt voor om later op het —
antwoord daarop terug te komen en nu verder te gaan met agendapunt 5. De voorzitter geeft over
agenda punt 5 het volgende aan: "In this agenda item we propose the reappointment of one —
Supervisory Board member and to appoint one new Supervisory Board member. For the —
background on these proposals, I would like to refer to the agenda and to the explanatory notes —
of this meeting. Part of this agenda item is the proposal to reappoint Jan Zijderveld as a member
of the Supervisory Board, for a term starting immediately after the present Annual General —
Meeting and ending at the end of the annual general meeting to be held in the year two thousand
and twenty-nine (2029). The Supervisory Board recommends reappointing Jan Zijderveld for a —
term of four years in view of his extensive executive experience, his strong consumer goods —
background and knowledge which is very valuable in addition to the Supervisory Board. Jan, I —
cross my fingers you are still with us, virtually, today, it has been a long meeting. Could you just —
briefly say hello to the audience?" —

De heer Zijderveld bedankt de voorzitter en geeft aan: "I am very pleased to be nominated for re-
election to the Supervisory Board. Thank you, Peter." —

De voorzitter bedankt de heer Zijderveld en geeft aan: "In addition to the proposed —
reappointment, we would also like to propose that Per Bank becomes a new member of the —
Supervisory Board for a term starting immediately after the present Annual General Meeting and
ending at the end of the annual general meeting to be held in the year two thousand and twenty-
nine (2029). The Supervisory Board recommends the appointment of Per Bank for a term of four —
(4) years in view of his extensive international experience, his consumer insights and knowledge
of the retail space which is a very valuable addition to the Supervisory Board. Mr Bank is virtually
with us today. May I ask you to introduce yourself?" —

De heer Bank bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Hello everyone. I am very —
pleased and enthusiastic about joining the Supervisory Board and I will do my utmost to help to —
deliver for our customers and shareholders. Thank you for your trust." —

De voorzitter bedankt de heer Bank en vervolgt: "With that, I will give the opportunity to ask —
questions regarding the composition of the Supervisory Board. Let us keep the questions related
to this agenda point and I would also like to remind you that the voting is open during the meeting
and all results will be displayed at the very end of the meeting, once the voting is closed. Raise —
your hand if you have any questions related to agenda item 5. and a member of the support team
will come along with a microphone." —

De voorzitter geeft het woord aan de heer Spanjer. —

De heer Spanjer bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Waarom zijn de twee heren —
niet fysiek hier aanwezig? Zijn ze in het buitenland? Als ze in het buitenland zijn, hoe gaan zij dan
vergaderen als de Raad van Commissarissen wil vergaderen?" —

De voorzitter bedankt de heer Spanjer, vraagt of er nog andere vragen zijn en geeft het woord —
aan de heer Vreeken. —

De heer Vreeken geeft het volgende aan: "Goedemiddag. Ik heb een vraag voor de heer —
Zijderveld, want hij komt van Unilever en heeft nauw samengewerkt met Paul Polman. Frans —
Muller kan gezien worden als een nieuwe Paul Polman. Albert Heijn is er voor de mensen die op



de kleintjes letten, maar ze hebben ook klanten die heel veel geld hebben en willen uitgeven en – daarvoor hele goede service willen. Zij willen aan de kassa geholpen worden. Als je een — boodschappenkar hebt met éénhonderd euro (EUR 100,--) aan boodschappen, dan wil je niet — naar een zelfscan. Bovendien koop je veel minder dan wanneer je een hele grote kar hebt. — Verder zijn in Amsterdam Zuidoost en Amsterdam West veel jongens die opgeleid worden als — handgranaatwerper. Er zijn al zo'n éénduizend (1.000) gevallen in Amsterdam en Rotterdam per jaar waarbij handgranaten worden opgehangen en ontploffen. Het is heel mooi dat Albert Heijn — heel veel jongeren helpt. Toen ik zestien (16) was werkte ik bij Albert Heijn. Mijn zoon deed dat — ook toen hij zestien (16) was. Het is belangrijk om de jongeren uit die kansrijke buurten bij Albert Heijn te laten werken, want Albert Heijn geeft ze bepaalde normen en waarden mee. Ik denk dat het heel mooi is in het kader van duurzaamheid en human relations-beleid om daar echt wat mee te doen. Vroeger zaten ze achter de kassa. Dan leerden ze omgaan met mensen. Nu vullen ze — vakken en leren ze omgaan met blikken en diepvriesproducten. Een mens-mensorganisatie is — beter. Ik ben benieuwd hoe Jan Zijderveld dat vindt. Verder vind ik het ook goed dat het — Scandinavische element wordt toegevoegd met de heer Per Bank aan Ahold Delhaize." —

De voorzitter bedankt de heer Vreeken en geeft het woord aan de heer Bijen. —

De heer Bijen geeft het volgende aan: "I am Karo Bijen, a young shareholder and I do have a — question about the protein transition. We have heard about the importance of SBTi's, helping out with floods and all kinds of events due to climate change. Now you have also stated that Ahold — Delhaize tries their best to at least fulfil the SBTi's. Now, it has come to my ears that there is a — very simple way to do this. Research from Profundo says that, if you invest a quarter of the — money that you use to buyback your own shares to invest in promoting the protein transition, it is possible to make your protein offerings up to seventy percent (70%) vegan. This would be in line with the climate accord of Paris. Why do you not do this?" —

De voorzitter constateert dat deze vraag niet ziet op de voordracht van de heer Bank en de heer — Zijderveld, en geeft het woord aan een aandeelhouder, welke enkel een voornaam noemt. —

De aandeelhouder geeft het volgende aan: "Beste board, beste heer Muller, mijn naam is Kira en ik ben in het dagelijkse leven werkzaam als duurzaamheidsmedewerker, maar vandaag sta ik — hier op persoonlijke titel, niet omdat ik teleurgesteld ben in de prijsverdubbeling van mijn geliefde AH-soja kwark maar omdat ik mij oprecht zorgen maak over de toekomst. Als individu probeer ik bij te dragen aan een betere wereld, maar ik ben er vooral van overtuigd dat die winst echt te — halen is in het bedrijfsleven en dan heb ik het niet over financiële winst voor aandeelhouders, — maar winst voor de planeet, mens en dier. Dit kan echter alleen als bedrijven echt de volle — verantwoordelijkheid voor hun daden durven te nemen en ja daar bedoel ik ook Ahold mee. Ik — weet zeker dat Ahold dit kan, maar dat is nu nog niet genoeg, want onderzoek van Profundo toont aan dat je voor Ahold's biologische producten veertig procent (40%) meer betaalt dan je zou — moeten verwachten. In totaal levert het Ahold driehonderdvierentwintig miljard euro — (EUR 324.000.000.000,--) nettowinst op. Sinds het klimaatakkoord van Parijs is er — éénhonderdzes procent (106%). Waarom betalen klanten van Ahold Delhaize geen eerlijke prijs — voor bio producten en waarom investeren jullie niet een kwart van de nettowinst in — klimaatbeleid?" —

De voorzitter bedankt de aandeelhouder en geeft het volgende aan: "When it comes to the — question of Mr Spanjer, the simple reason is that it was not practically possible for them to —

participate here. As you are aware, this has been the practice in the previous year. Mr Zijderveld has been present in all the years up until now. It was just not a reality that we could realize, which is why we got him on virtually as well. There is no real requirement to be present in person, even though both we and you prefer that to be the case."

De heer Muller geeft aan: "I think it is also important to say that Mr Zijderveld is with us for four — (4) years already, has partly designed and approved our '*Growing Together*' strategy, and is fully aligned with what we have in mind. He also brought valuable input and experience to our — strategy."

De voorzitter geeft het volgende aan: "As to your recommendations to Jan Zijderveld, we will of — course take them into consideration. I guess we will have to come back to that at a later point. — Frans Muller, do you want to say a few words about the question regarding methane emissions?"

De heer Muller geeft aan: "We look at our Scope 3 greenhouse gas emissions as a whole and — target the most material activities in our supply chain and we also plan to take initiatives based on the areas of our value chain with the highest intensity and greatest potential for a reduction. As a result, a large portion of our reduction activities are indeed in agriculture, and this inherently — addresses methane emissions as it is a potent greenhouse gas which is present in agriculture. In our SBTi Scope 3 targets, we have methane as a CO₂ equivalent target also captured. Many of — our brands have sustainable or regenerative agricultural programs in place, as well as animal — feed programs, both of which will reduce methane emissions. I mentioned what we do in the dairy supply chain in the Netherlands for example, and how we work with companies in the United — States on regenerative agriculture. Our plant-based protein targets will also contribute to a — reduction in methane as well. I will continue to the question on protein sales: in this year we set a target of fifty percent (50%) of protein sales to be plant-based in our European brands by the year two thousand and thirty (2030). We know that by rebalancing protein sales and advancing the — development of lower carbon emissions animal products, we also address the emissions in line — with our climate ambition. The United States follows a decarbonization approach suited to the — market and this includes working with partners to reduce Scope 3 emissions also in the United — States. I mentioned already sustainable farming practices. We work together with the Rodale — Institute across the sector and also with a number of large suppliers where we have viable and — big projects running between our brands and those suppliers. Our strength of course is, due to — the insights from Europe and the United States together, to have reciprocal interest. Regarding — plant-based: we use the targets of fifty percent (50%) in Europe by the year two thousand and — thirty (2030)."

De voorzitter gaat over tot agendapunt 6 betreffende het voorstel tot vaststelling van het — beloningsbeleid voor de Raad van Commissarissen. De voorzitter nodigt mevrouw Van der Meer Mohr uit om dit voorstel te presenteren. —

Mevrouw Van der Meer Mohr bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "I will be brief, — also in view of the time. The current remuneration policy for the Supervisory Board members was adopted by the General Meeting on the thirteenth day of April two thousand and twenty-two — (2022), with an effective date of the first day of January two thousand and twenty-two (2022). So next year, we propose to bring an amendment to the General Meeting. However, in the interim, — today, we suggest some amendments to the fee structure in recognition of inflation and the — increasing demands on Supervisory Board members since the year two thousand and sixteen —



(2016). As you can see hopefully on the slide behind me, you will have seen that since the year — two thousand and sixteen (2016) effectively the fees have not been adjusted. So, the proposal is today to adjust the fees, base and committee fees, for inflation and to remain competitive for — recruitment and retention of non-executive directors, especially in the markets for the United — States, but equally in Europe to make that adjustment now and not wait until next year. So, you — see on this slide the historical overview of the Supervisory Board fees as well as the proposed — new fees. Once adopted, again, the fees will be effective retroactively from the first day of — January two thousand and twenty-five (2025). We will continue to review in this year the strategy for the Supervisory Board as well the Management Board remuneration policy against the — refreshed '*Growing Together*' strategy which both are for renewal in the year two thousand and — twenty-six (2026). So, watch this space. We will come back to you in the year two thousand and — twenty-six (2026) with more details. This concludes my explanation."

De voorzitter bedankt mevrouw Van der Meer Mohr en vraagt of er nog vragen zijn over — agendapunt 6. De voorzitter geeft de heer Debets het woord. —

De heer Debets bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "De naam is Debets en — inderdaad één van de aandeelhouders die hier het dichtste bij woont. Ik woon in Zaandijk, in — dezelfde gemeente als de vennootschap. Ik ben aandeelhouder Ahold Delhaize en ik ben ook — heel regelmatig klant bij Albert Heijn. Ik zie hier deze bedragen voor de Raad van — Commissarissen. Toen ik zo'n twintig jaar geleden, of nog langer geleden, begon bij een bankier in de effecten business kreeg ik ook met aandeelhoudersvergaderingen te maken, ook met — voorstellen voor salarissen voor de Raad van Commissarissen. Ik weet dat Ahold Delhaize toch — primair een AEX-fonds is hier in Amsterdam. Mijn vraag is: in hoeverre bent u in lijn met de — salarissen van de andere grote AEX-fondsen? Komt dat overeen met de voorgestelde — verhogingen die ik hier zie?"

De voorzitter bedankt de heer Debets, vraagt of er nog andere vragen zijn over agendapunt 6 en geeft het woord aan een aandeelhouder, welke enkel een voornaam noemt. De voorzitter — benadrukt dat de vraag gerelateerd dient te zijn aan agendapunt 6. —

De aandeelhouder geeft het volgende aan: "You have been discriminating this row. Thank you for addressing us gender neutral. As a trans woman, I really appreciate that. Over de bezoldiging: ik denk niet dat bestuurders van Ahold Delhaize een bonus verdienen en wel hierom. Mijn naam is — Puk en ik ben al zesenvoertig (46) jaar kind aan huis bij Ahold Delhaize. Als kind was Albert Heijn al synoniem aan supermarkt. Toen was de slogan nog dat Albert Heijn op de kleintjes let en ik als kleintje voelde me dan heel erg gezien. Als student in Leuven overleefde ik op NikNak of — letterkoekjes zoals we dat in Nederlands zouden noemen en appelsiensap van de dichtstbijzijnde Delhaize. Als volwassene leef ik van bonusaanbieding naar bonusaanbieding. Ik ben al blij met — avocado en vleesvervangers en ik vind het fijn dat de dingen die altijd al vegan waren, zoals — pindakaas, ineens een vegan terra logo krijgen en zo is er een beetje groen in een enorm blauwe winkel. Wat ik wel jammer vind is dat mijn favoriet, de XL-hagelslag extra puur, vroeger vegan — was en nu niet meer is. Dat vind ik heel jammer. Uit alle supermarkten en andere formules is — Ahold Delhaize een hele grote speler, maar let zij vandaag nog wel op de kleintjes? Veel van — haar producten veroorzaken veel CO₂-uitstoot in de volledige keten. Dit zorgt voor opwarming — van de aarde. Het klimaat raakt volledig ontwricht en we gaan van ramp tot ramp, van — klimaatrecord naar klimaatrecord. Wie zal ons nog kunnen helpen? De grote speler die op de —

kleintjes let. Dus buiten een klein vakje Terra-producten, in een supermarkt vol, moet Ahold Delhaize echt iets gaan doen. Dus mijn vraag aan u is: uit het jaarverslag van dochter Albert Heijn blijkt dat de uitstoot in het jaar tweeduizendvierentwintig (2024) met zeventien procent (17%) is gestegen. Hoe rijmt de Management Board dat met de belofte die twee jaar geleden is gedaan om de uitstoot van Albert Heijn per het jaar tweeduizenddertig (2030) met vijfenveertig procent (45%) ter verminderen? Subsidiar, volgens Het Financieel Dagblad op achttien juni tweeduizendvierentwintig (2024) neemt Albert Heijn Delhaize een derde van haar producten niet mee in het meten van haar uitstoot en dat is creatief boekhouden. Wat wij nu met de bezoldiging zien doen is dat er lekker naar zichzelf toegerekend wordt. Keer jezelf maar lekker veel centen uit ten koste van het klimaat, ten koste van onze volgende generaties."

De voorzitter constateert dat deze vraag gerelateerd is aan het beloningsbeleid. De voorzitter geeft het woord aan de heer Vreeken.

De heer Vreeken geeft aan: "Als ik kijk naar een aantal leden van de Raad van Commissarissen, zoals de heer Agnefjäll en de heer Van de Kraats, die verdienden in het verleden meer dan vijf miljoen euro (EUR 5.000.000,--) per jaar. Zij zitten hier niet om geld te verdienen, maar dat zijn absolute toppers wereldwijd uit het bedrijfsleven. Van de Kraats is het grootste uitzendbureau ter wereld en Ikea de grootste meubelleverancier. Die zijn erg gespitst op human relations en op klimaat. We zijn met zijn allen te laat begonnen. In negentienhonderdtweeënzeventig (1972) wisten onze ouders al dat het totaal verkeerd zou gaan met het klimaat. We hebben veertig (40) jaar lang veel te weinig gedaan en dat kun je niet de Raad van Commissarissen of de Raad van Bestuur van Ahold Delhaize verwijten. Die doen hun best, maar we zijn te laat gestart. Wat ik belangrijk vind is dat de Raad van Commissarissen voldoende tijd heeft om bij een volgende crisis die er binnenkort waarschijnlijk weer aan gaat komen een fatsoenlijke remuneratie krijgt. Want nu werken ze één dag per week. Maar als ze straks vier (4) of vijf (5) dagen per week weer moeten werken, net zoals bij corona, dan lijkt mij een salaris van éénhonderd euro (EUR 100,--) per uur een redelijke remuneratie. Het mag ook tweehonderd euro (EUR 200,--) zijn of vijftig euro (EUR 50,--) zijn. Wat interessant kan zijn, is om ze ook een bonus te geven als bepaalde doelstellingen worden gerealiseerd die wij met zijn allen belangrijk vinden, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid en human relations binnen Ahold Delhaize. Ik geef dat ter overweging om een stap verder te gaan en een fair inkomen aan de leden van de Raad van Commissarissen te geven. Als het één dag per week is lijkt mij dit prima. Maar is het fulltime dan is het toch weer anders."

De voorzitter bedankt de heer Vreeken en vraagt of er nog andere vragen over agendapunt 6 zijn. De voorzitter nodigt mevrouw Van der Meer Mohr uit om te reageren op de beloningsvragen van de heer Debets.

Mevrouw Van der Meer Mohr geeft het volgende aan: "Ik zal het antwoord in het Nederlands geven, want de twee vragen werden ook in het Nederlands gesteld. Is de Supervisory Board remuneratie in lijn met de AEX? Het korte antwoord is ja. Het iets langere antwoord is: we kijken naar een benchmark van een aantal verschillende bedrijven, een zogenaamde labour market peer group en die bestaat uit zes (6) bedrijven in de Europese Unie, zes (6) in de Verenigde Staten en zes (6) in de AEX en België. We hebben natuurlijk een internationale Raad van Commissarissen. Dus we hebben ook een internationale labour peer group. Maar dat gezegd hebbende, we sluiten heel nauw aan bij met name de zogenaamde 'two-tier boards' en we kijken

niet naar de 'one-tier boards'. Dus het antwoord is: ja, we sluiten aan bij de AEX want we weten – dat dit ook belangrijk is voor onze aandeelhouders met wie wij dit altijd ook van tevoren – doorspreken, zodat we zeker zijn dat zij daar ook zeker comfort bij hebben. Dat is één. Het – andere punt is: meneer Vreeken, heel hartelijk dank voor uw vriendelijk woorden en uw suggestie van de fatsoenlijke remuneratie. Bonussen en variabele beloningen voor commissarissen in – Nederland zijn uit den boze. Daar hebben we het vaker over gehad. Dat is ook geen market – practice en dat gaan we niet eens voorstellen. Overigens ook om principiële gronden, want we – willen graag dat de commissarissen onafhankelijk zijn. Dus je wil dat ze winstonafhankelijk – beloond worden met een vaste beloning. Daar laat ik het graag bij. Thank you, Peter." –

De voorzitter bedankt mevrouw Van der Meer Mohr en gaat verder met agendapunt 7. –

De voorzitter geeft het volgende aan: "The proposal to reappoint KPMG Accountants as the – external auditor for the financial year two thousand and twenty-six (2026) and for KPMG – Accountants to carry out the assurances of the Company's sustainability reporting in accordance with the CSRD for the financial year two thousand and twenty-six (2026), if required by law. I – would also like to give the opportunity to ask questions on the proposal to reappoint KPMG as – external auditor for the financial year two thousand and twenty-six (2026) and as it is soon four – hours into the meeting, please be short, state your name and let us move on to the questions – related to the auditor KPMG for the year two thousand and twenty-six (2026)." –

De heer Becker bedankt de voorzitter, geeft aan dat hij spreekt namens de International Council – Animal Welfare en vervolgt: "Ahold Delhaize has committed to go cage free by the year two – thousand and twenty-five (2025). It is currently the year two thousand and twenty-five (2025) and, last year, fifty-three percent (53%) of eggs sold by Ahold Delhaize globally still came from – chickens crammed in tiny cages. My question is: what specific measures will you do to ensure – that Ahold Delhaize can meet its global cage free commitment? Thank you." –

De voorzitter geeft het woord aan de heer Fleeman. –

De heer Fleeman geeft het volgende aan: "Thank you for the question. Advancing the – sustainability of the Company is really important to us. We are making steady progress as you – talked about in our transition to cage free eggs and updated the timeline last fall to reflect a – number of factors, including the current egg supply shortage in the United States which has – escalated with the avian flu. Like you, we care deeply about animal welfare and, of course, also – deeply about the communities that we serve. Each week we serve more than twenty-six million – (26.000.000) families and customers each week, and protein obviously is one of the key – ingredients that allows them to provide for their families. You can see what we are doing in what – we proposed. We are piloting a lot of different signage this year or adding skewers to our private – brands that are cage free. We are adding skewers to our national brands that are cage free. We are making great progress on that and look forward to continuing to partner on it, and we are excited about the progress that we are making." –

De voorzitter stelt voor om naar agendapunt 8 te gaan en geeft het woord aan de heer Vreeken.

De heer Vreeken geeft aan: "Ik adviseer de top van de overheid en het bedrijfsleven. Nu komen – ook de accountants daarbij, want de accountants zijn verantwoordelijk voor het beleid op het – gebied van duurzaamheid. Het is dan belangrijk om goede targets te stellen. Daarom stel ik aan – KPMG de vraag om per bedrijf uiteen te zetten hoeveel hectare bos elk bedrijf heeft aangeplant – per jaar en ervoor te zorgen dat deze hoeveelheid exponentieel toeneemt. De mensen die hier de



zaal uit zijn gegaan net, die zitten hier niet voor niets. Het gaat namelijk mis, voor hun kinderen, – voor uw kinderen en uw kleinkinderen. De toekomst is helemaal zwart, niet alleen op het gebied – van klimaat, maar ook op het gebied van oorlog. Het is belangrijk, ook qua cybercrime, dat wij — volstrekt onafhankelijk zijn. Vestigingen moeten onafhankelijk kunnen doordraaien door gebruik — te maken van batterijen, zonne-energie en windenergie. Ik ga aan KPMG, Ernst & Young en PwC vragen om dat te monitoren. Niet als een boekhouder, maar concreet met dingen die mensen — begrijpen, want dit is een heel technisch en ingewikkeld verhaal, terwijl het juist mooi is als uw — kinderen en kleinkinderen, familie en vrienden kunnen begrijpen hoeveel bos erbij komt, want dat koelt de aarde af."

De voorzitter bedankt de heer Vreeken en gaat door naar agendapunt 8 en geeft de mogelijkheid tot het stellen van vragen. De voorzitter concludeert dat er geen vragen zijn en gaat door naar — agendapunt 9.

De voorzitter geeft aan: "Then we come to the final agenda point, the cancellation, issuance and acquisition of shares. Before I give you the opportunity to ask questions on agenda item 9, I — kindly remind you that voting is still open, but it will close after the end of this agenda item." — De voorzitter geeft het woord aan de heer Reijnen.

De heer Reijnen geeft aan: " Ik heb geen agenda gekregen vooraf bij de vergadering. Dat vind ik slordig. Ik merk nu dat agendapunt 9 het laatste agendapunt is en dat er dus geen rondvraag is, – terwijl tegen mij is verteld dat er wel een rondvraag is. Dat vind ik toch wel jammer. Ik heb nog — een paar opmerkingen over deze vergadering en die maak ik dan nu maar. Het is de slechtst — verzorgde aandeelhoudersvergadering die ik ooit heb meegemaakt en ik houd mij al vijfentwintig (25) jaar bezig met het bezoeken van aandeelhoudersvergaderingen. Toen ik hier binnenkwam, – was er geen uitrijdkaart, geen broodjes en geen koffie. Ik moest mijn koffertje inleveren. Op mijn – zitplaats zaten al klimaatactivisten. Er deugde helemaal niets van. Als u een supermarkt was — geweest in levensmiddelen, zou ik naar de concurrent zijn gegaan."

De voorzitter bedankt de heer Reijnen voor zijn feedback en geeft het woord aan de heer Davis. – De heer Davis bedankt de voorzitter en geeft aan: " I see four items on this agenda item. It has to do with either issue or cancellation of shares. I have the impression that you meant to get more — flexibility in issuing and buying back shares. That is good. That is no problem. Are you using the – issue of shares for giving so-called staff shares?" —

De voorzitter bedankt de heer Davis en geeft het woord aan de heer Vreeken.. —

De heer Vreeken geeft aan: "Ik vind de inkoop van aandelen altijd armoede. In deze tijd is het — belangrijk dat we zo snel mogelijk belangrijke doelstellingen halen. Er zijn heel veel landen die de expertise van Ahold Delhaize kunnen gebruiken. Ik heb liever dat jullie investeren in bijvoorbeeld Costa Rica, Duitsland, Frankrijk, Spanje en daar echt groot worden, dan dat je aandelen in gaat – kopen, want dat rendeert veel meer. Dus ik nodig Ahold Delhaize uit om deze wereld beter te — maken en niet te investeren in de inkoop van aandelen, want als jullie het goed doen, word je — internationaal erkend als duurzaam en dan worden er veel meer aandelen Ahold Delhaize — gekocht. Verder was de aandeelhoudersvergadering van Ahold Delhaize altijd de best verzorgde en meest gezellige aandeelhoudersvergadering die er was. Dat er geen fatsoenlijke borrel meer – is vind ik heel kwalijk. Dat veiligheid voorop staat vind ik belangrijk, maar er kunnen toch wel — broodjes, uitrijdkaarten en een fatsoenlijke borrel met vegetarische happen zijn. Dat deden jullie –



altijd excellent. Het was de beste, meest gezellige aandeelhoudersvergadering en het is tijd dat —
dat weer terugkomt. Dat is Ahold Delhaize aan zijn stand verplicht." —

De voorzitter bedankt de heer Vreeken en geeft het woord aan mevrouw Poots-Bijl om de vraag —
over de aandeleninkoop te beantwoorden. —

Mevrouw Poots-Bijl bedankt de heer Vreeken en geeft aan: "This is a proposal to give us the —
flexibility, as you say, to issue new shares. It is not that we are doing it at this point in time. It is —
that flexibility, which is the rightful point to focus on and that flexibility is mainly related to share —
buybacks and not to issuing new shares or bonuses for our employees. I think that is the first part
of the question. Then the second part was mainly: do we need share buybacks at all? I —
understand your question, and it is an important question. We are a publicly traded Company as —
you know, and we look carefully at all our stakeholders. So, we are not just focused on our —
shareholders. We have the customers, employees and society as a whole to respond to. We want
to invest in our employees by being a top employer. We invest in our capabilities to ensure we —
have a future. We also invest quite a lot of our capital in sustainability throughout and that will —
grow over the years as well. Then, after we have done that, we pay the applicable taxes and then
we look at our shareholders and reward them. We need their trust, also going forward, to remain
a healthy financeable Company. Do not forget, a lot of our shareholders are also institutions like —
pension funds, and they also depend on us to deliver on our promises to them. So, in a short —
summary: it is a balancing act, and we try to balance that as good as we can." —

De voorzitter bedankt mevrouw Poots-Bijl, bedankt alle aandeelhouders voor hun vragen en geeft
aan: "I would like to say that this is the last chance for you to vote and that the voting will close —
momentarily. —

So, ladies and gentlemen, the voting is now closed, and we ask a brief moment of your patience —
while we process the vote. After that, we will go through the voting results. —

We will now go through the voting results. —

De voorzitter stelt vast dat alle agendapunten met de vereiste meerderheid zijn aangenomen en
geeft aan: "As you can see, all of the proposals have been adopted. So, thank you very much for
your patience today and for your votes. On behalf of the Management Board and the Supervisory
Board, I would like to finish off by saying thank you so much to Bill McEwan, the Vice-Chair who —
will step down as per the end of this Annual General Meeting. Bill, thank you so much for your —
continuous support and wisdom and for serving on the Supervisory Board of first Delhaize and —
later on of Ahold Delhaize. Your international retail business knowledge and the United States —
market experience has been really invaluable to the Board. You will be greatly missed, and we —
wish you all the best. Can I ask for a round of applause for Bill? —

So, to everyone present here in Zaandam, thank you for attending and for participating in this —
meeting. To repeat what I have said before, we believe that shareholders democracy is of vital —
importance, and we have enjoyed the dialogue with everyone of you today and we look forward to
continuing this dialogue throughout the year and, if not, latest next year. Finally, I would also like
to take the opportunity to thank everybody who has been involved in organizing and preparing —
this Annual General Meeting. It is a lot of work going on behind the scenes. As the meeting —
closes, I would like to invite you to have a drink in the lobby, to hand in your headphones and —
voting devices if you have any of those when you leave the room, and please do not forget to —
take a pack of fresh products for a delicious meal, which is offered by our great local brand, —



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

Albert Heijn. So, with that I declare the meeting closed and I wish you a pleasant evening. Thank you." _____

De voorzitter sluit de vergadering. _____

Dit proces-verbaal wordt in minuut verleden in Amsterdam, op de datum die bovenaan dit proces-verbaal is vermeld. _____

(Volgt ondertekening)

UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT

